

Lesen Sie «Der Rabbi und der CEO», Kapitel 3.

« Den Namen nicht missbrauchen – Führen durch Sprache »

GOTT SAGT: DU SOLLST DEN NAMEN GOTTES NICHT MISSBRAUCHEN. SO KLAR SIND DIE 10 GEBOTE.

Zuhören

Wenn Sie diese Woche Gespräche führen (in Meetings, Telefongesprächen, Videokonferenzen etc.) werden Sie sich bewusst, wie Sie zuhören.

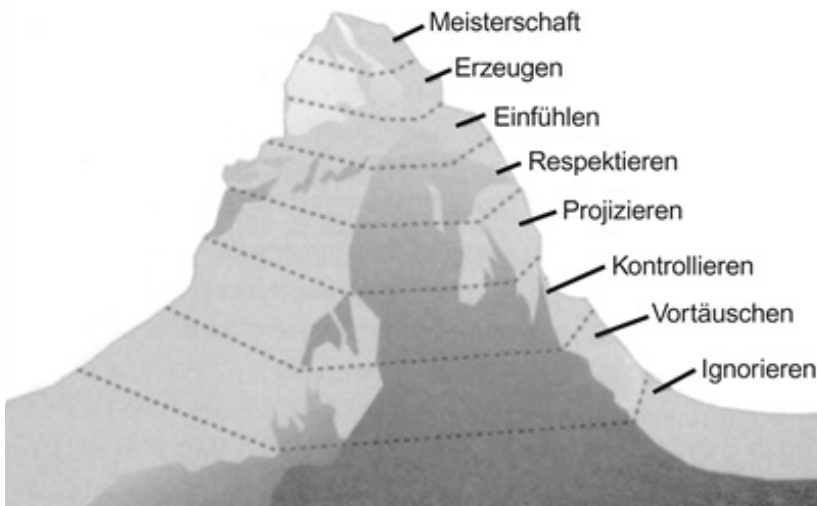


Abb: Matterhorn des Zuhörens. Quelle: Thomas D. Zweifel. «Communicate or Die – Mit Sprache führen: Aussergewöhnliche Ergebnisse durch zielgerichtete Kommunikation» Wiesbaden 2015: Springer.

In welcher Situation ignorieren Sie das Gesagte und haben keine Ahnung, was die andere Person Ihnen mitgeteilt hat? Wo täuschen Sie das Zuhören eigentlich nur vor und sind in Gedanken ganz Woanders oder unter dem Tisch mit Ihrem Smartphone beschäftigt?

EPI SO DE 3

10
DIE
BESTEN
FÜR EIN GUTES LEBEN
DIE10BESTEN.CH

«Mach's kurz, ich muss gleich in eine Verabredung.»

Nehmen Sie wahr, was die Person neben dem eigentlichen Gespräch zu Ihnen sagt. Achten Sie auf die Körpersprache (z. B. Körperhaltung, Verhaltensweisen wie auf die Uhr schauen), auf die Mimik (z. B. Stirnrunzeln) und auf die Wahl der Worte (z. B. «Mach's kurz, ich muss gleich in eine Verabredung»).

Wo projizieren Sie Ihre Filter oder Vorurteile auf die andere Person (z. B. «Ich weiss schon», «typisch Mann/typisch Frau»)? Wo respektieren Sie das Gegenüber und hören eins zu eins zu? Wo fühlen Sie sich ein und achten auf die Absicht der Person? Woran erkennen Sie die Brillanz oder Führungsqualität der Person? Wo sprechen Sie mit Ihrem Zuhörer und holen ihn/sie wirklich ab, statt auf Ihren zuvor festgelegten Text zu beharren?

Nachbereitung

Diese Übung braucht keine zusätzliche Zeit. Sie können sie wie einen Radar in Ihre Gespräche einbauen. Es mag sich anfangs etwas mechanisch anfühlen, doch Übung macht den Meister. Ebenfalls können Sie nach jedem Gespräch eine kurze Auswertung machen um festzustellen, ob Sie das passende Niveau des Matterhorns für diese Person/Beziehung angewandt haben, was gut funktioniert hat und was Sie noch verbessern können.

Subtext

Hören Sie auf den Subtext, der in jedem Satz mitschwingt:

Was ist der Appell?
(Was will die Person eigentlich)

Was ist die Selbstoffenbarung?
(Die Person sagt, meist unbewusst, etwas über sich selbst aus)

Was ist die Beziehung?
(Wie will die Person die Beziehung zementieren, z. B. Macht demonstrieren)

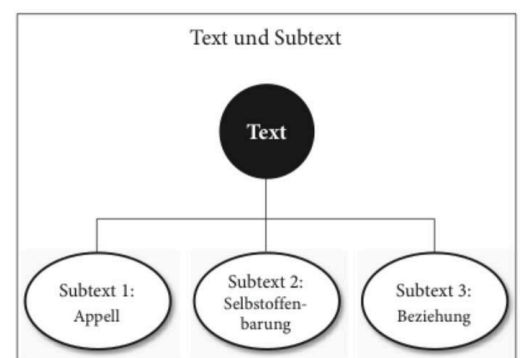


Abb.: Text und Subtext (nach Schulz von Thun) Quelle: Thomas D. Zweifel «Der Rabbi und der CEO». Wien 2012: Linde Verlag.