



INSTITUT
FÜR WERTSCHÄTZENDE
UNTERNEHMENSFÜHRUNG

Lösungsskizze
Ausgabe 1 / 10.8.2008

Lieber Leserinnen, Liebe Leser,

in dem Beitrag „Dem Zufall eine Chance geben“ hatten wir Ihnen einen Gesprächsauschnitt dargestellt, wie er Ihnen vermutlich so oder so ähnlich schon begegnet ist. Manchmal setzt der Sprecher die Liste der guten Gründe, die er aufführt, um etwas eigentlich Sinnvolles nicht beginnen zu müssen, noch deutlich länger fort. Und wer hat sich nicht schon selbst dabei beobachtet, derartigen Gedankengängen zu folgen.

Nun könnten man natürlich den ersten Beispielsatz „Nach der Knieoperation sollte ich ja eigentlich gleich zum Krafttraining gehen. Aber das ist wohl nichts für mich, weil ich noch nie viel Sport gemacht habe,“ einfach umformulieren in der Art „Nach der Knieoperation soll ich jetzt gleich zum Krafttraining gehen. Und das werde ich auch machen, damit ich schnell wieder auf die Beine komme“. Aus Ihrer Erfahrung heraus bestätigt sich vielleicht, dass ein solcher Sinneswandel nur sehr schwer direkt zu erreichen ist, bei einem selbst und bei anderen. Denn er setzt nicht nur eine offene Haltung, sondern geradezu einen inneren Umschwung voraus.

Wesentlich für eine offene Haltung ist zunächst, zu erkennen, welche eigenen Zweifel die Ablehnung und das Zögern bewirken und welche unausgesprochenen Bedürfnisse und Befürchtungen hinter der Ablehnung stecken. Erst wenn diese bewusst geworden sind, kann man sich der Alternative zuwenden.

Im ersten Beispielsatz lässt sich so entdecken, dass der Sprecher unsicher ist. Er hat noch nie viel Sport gemacht, das heißt auch, er kennt sich nicht besonders gut aus. Möglicherweise stecken dahinter innere Fragen dazu, was Krafttraining eigentlich genau ist, wie eine Trainingseinheit abläuft, welche Voraussetzungen man mitbringen muss und so weiter. Erst wenn einem selbst jedoch klar ist, dass einem für eine positive Entscheidung Wissen oder Erfahrungen fehlen, kann man sich damit auseinandersetzen. Sonst bleibt meist ein vages Unbehagen, dass zu der Entscheidung verleitet „Lieber nicht!“.

In der folgenden Tabelle finden Sie unsere Anregungen für mögliche Umformulierungen im Sinne des „Dem Zufall eine Chance geben“.

Zwei Bekannte treffen sich in der Stadt. Im Verlauf des Gesprächs äußert einer der beiden:	Unser Vorschlag für eine offene Formulierung
<p>...</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nach der Knieoperation sollte ich ja eigentlich gleich zum Krafttraining gehen. Aber das ist wohl nichts für mich, weil ich noch nie viel Sport gemacht habe. 2. Da hab ich dem Doktor gesagt, da bräuchte ich erstmal neue Sportsachen. 3. Und das Kraftstudio ist auch ganz am anderen Ende der Stadt. 4. Da geh ich am Ende doch nicht regelmäßig hin. 5. Und das wäre dann ja reine Geldverschwendung. 	<p>Mir wurde ja empfohlen, nach der Knieoperation gleich zum Krafttraining zu gehen. Und ich will natürlich, dass das möglichst schnell wieder in Ordnung kommt. Ich habe aber noch nie viel Sport gemacht und möchte erstmal herausfinden, wie das funktioniert.</p> <p>Ich weiß nicht mal, was man da für Sachen braucht. Vielleicht kaufe ich mir auch neue Sportsachen. Ich will mich dabei ja schließlich auch wohlfühlen.</p> <p>Das Kraftstudio ist ganz am anderen Ende der Stadt. Da möchte ich erstmal ausprobieren, wie ich da am besten hinkomme.</p> <p>Wenn ich mich schon anmelde, dann will ich auch regelmäßig hingehen. Und dafür möchte ich es mir so einfach wie möglich machen.</p> <p>Aus meiner Sicht lohnt sich die Ausgabe nur, wenn ich das dann auch wirklich nutze.</p>

Sie selbst haben vermutlich ganz andere Formulierungen gefunden, die in demselben Sinne wieder von der Ablehnung zur Offenheit führen und über das Ausprobieren neue Möglichkeiten eröffnen. Und wer weiß, am Ende ist Krafttraining sogar genau das Richtige.

Mit den besten Grüßen

Christian Weisbach & Petra Sonne

© Institut für wertschätzende Unternehmensführung GbR Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Verwendung über den privaten Gebrauch hinaus bitte nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Redaktion. Alle Angaben ohne Gewähr.