



TUN!

ZTN - Tipps April 2013



ZTN Training & Consulting · Österreich - Deutschland - Schweiz · www.ztn.biz

Das Ende des Brotes

Heute mal eine kleine Geschichte zum Nachdenken vorab:

Nach 50 gemeinsamen Jahren feierte ein altes Ehepaar ein besonderes Fest. Beim gemeinsamen Frühstück dachte die Frau: »Seit 50 Jahren nehme ich immer auf meinen Mann Rücksicht und gebe ihm immer das knusprige Ende des Brotes. Heute will ich mir endlich selbst diese Delikatesse gönnen«. Sie schnitt das frische Brot und gab ihrem Mann entgegen seiner Erwartung eine Scheibe, die nur an ihrem Rand von knuspriger Kruste umgeben war. Doch er reagierte hocheifrig, küsste ihre Hand und sagte: „Mein Liebling, du bereitest mir die größte Freude des Tages. Über 50 Jahre habe ich das Ende des Brotes gegessen, obwohl ich es vom Brot am allerwenigsten mag. Ich dachte mir immer, dass es dir nicht schmeckt.“

(Quelle: Dream Teams von Wolf W. Lasko, Gabler Vlg. 1996)

Vielleicht kennen Sie das auch: Sie nehmen Rücksicht, stimmen etwas zu, unternehmen etwas, ohne zu wissen, ob Ihr Gegenüber die gleichen Gedanken, Vorlieben, die gleichen Grundannahmen hat wie Sie.

Oft geht es diesem dann genauso. Und weil sich keiner traut seine ehrliche Meinung zu sagen, machen wir dann Dinge, die beide eigentlich gar nicht wollten.

Ich erinnere mich, dass ich vor Jahren mit einem Freund zum Joggen gegangen bin. Es war unsere erste gemeinsame Runde. Wir wurden immer schneller beim Laufen und waren am Schluss richtig erledigt. Ich beschwerte mich bei Ihm, dass er mir eigentlich zu schnell gelaufen sei.

Die Antwort: „Ich dachte, Du hast das Tempo gemacht!“

Seit dem habe ich mir angewöhnt, zumindest beim Laufen, solche Themen anzusprechen.



Um was geht es hier?

Grundsätzlich um unausgesprochene Themen, die wir als gegeben voraussetzen, von denen wir annehmen, es müsste für den anderen genauso klar sein wie für uns.

Aber Menschen haben vollkommen unterschiedliche Erfahrungen, Weltbilder, Gedanken und können oft nicht erraten, was der andere gerade von Ihnen will.

Wenn dann 2 Menschen zusammentreffen und davon ausgehen, der andere müsste genauso denken, wird es schwierig.

In einem Führungskräfte-seminar hatte ich Unterlagen zum Verteilen. Jeweils 1 Seite für 12 Teilnehmer. Ich gab einem Teilnehmer den Stapel Unterlagen und sagte: „Zum Nachlesen!“.

Nach einiger Zeit wunderte ich mich, warum noch keiner der Teilnehmer auf die Unterlagen schaute und warum der eine Teilnehmer immer noch alle 12 Blätter in der Hand hatte.

Auf Rückfrage gab er an, dass er sich schon gewundert habe, warum er so viele Blätter bekommen habe!

Für mich war die Situation völlig klar, jedem anderen musste das doch eigentlich genauso klar sein: Ich hatte 1 Seite zum Nachlesen und der Teilnehmer sollte sich davon eines nehmen und die anderen weitergeben.

Aber warum eigentlich?

Zum Nachlesen über ein Seminar könnten durchaus 12 Seiten ausgeteilt werden.

Wenn der Teilnehmer bei meiner Austeilaktion gleich auf die Blätter geschaut hat, ist ihm sicher gar nicht aufgefallen, dass niemand sonst Blätter erhalten hat.

„Zum Nachlesen“ ist eine völlig unklare, interpretierbare Aussage, die jeder nach seinen Horizont auslegen kann.

Missverständnisse sind vorprogrammiert!

Wie oft sagen wir etwas und setzen voraus, dass der andere schon verstehen wird, was wir meinen oder wollen?

Ähnliche Situationen erlebt man auch bei hochspezialisierten Fachleuten, wie z.B. Ärzten: Wie oft bekommen wir hier Erklärungen in Latein und mit Worten, die kaum einer kennt?

Ich unterstelle jetzt einmal keinem Arzt, er möchte seinen Patienten bewusst im Unklaren lassen, aber Klarheit schafft das nicht.

Genauso geht es, zumindest mir, bei Computerthemen!

Wir haben bei ZTN hierzu eine Devise:

„Blamiere Dich täglich“!

Wenn ich etwas nicht verstehe, mir im Unklaren bin, spreche ich es einfach an, auch auf die Gefahr hin ein „fragendes Lächeln“ zu ernten.



Überprüfen Sie für sich einmal, wo Sie vielleicht aus Ihrem (Fach-)Weltbild heraus kommunizieren und voraussetzen, der andere verstehe das schon:

- Der Lehrling, in der Werkstatt, der viel zu kurze und knappe Anweisungen erhält. Dann aber mächtigen Ärger, wenn er etwas falsch macht.
- Dem Kunden gegenüber, der doch genau wissen müsste, wie ein Antrag auszufüllen ist oder
- beim Restaurantgast, dass es in der Küche zur Zeit unwahrscheinlich turbulent zugeht.
- Auch unsere Lebenspartner oder Kinder können nicht immer gleich erkennen, wie stressig oder schwierig es heute wieder in der Arbeit war und dass Sie jetzt einfach mal eine Auszeit bräuchten.

Wenn wir mehr und klarer darüber reden würden, was wir wollen, denken, nicht wollen oder nicht verstehen, würden sich viele Missverständnisse vermeiden lassen.

Überprüfen Sie dahingehend doch einmal Ihr Verhalten oder das Ihres Umfeldes, vielleicht ist auch Ihr Partner seit Jahren aus reiner Gefälligkeit **das Ende vom Brot!**



Kai Heß
ZTN Training & Consulting

ZTN
Training & Consulting

Österreich
In der Telle 3
A - 6921 Kennelbach
Tel: +43 5574 78021-0
Fax: +43 5574 78021-7
info@ztn.biz

Deutschland
Kapellenweg 1a
D - 85625 Berganger
Tel: +49 8093 905986-2
Fax: +49 8093 905986-3
kai.hess@ztn.biz

Schweiz
Lilienweg 9
CH - 9435 Heerbrugg
Tel: +41 71 244 1969
Mobil: +43 664 8536182
info@ztn.biz