

Ich möchte mein Gespräch mit einem konkreten Ergebnis beenden

Ihre Frage

Mit der Unternehmensleitung bin ich schon seit längerem im Gespräch über ein Thema. Es mangelt auch nicht an Bereitschaft, die Gespräche fortzusetzen. Doch ich habe das Gefühl, wir treten auf der Stelle und fangen immer wieder bei Null an.

Das antworten unsere Experten



Susanne Petz

Sie scheinen ein gutes Gespür für das Wesentliche zu haben und wollen keine Zeit verträdeln. Das wird sicher auch ein Grund sein, warum die Kollegen ihre Interessen in Ihre Hände gelegt haben.

Vielleicht haben Sie ja auch schon einmal eine Auflistung mit den verschiedenen Gesprächen zu dem Thema, das Ihnen unter den Nägeln brennt, erstellt? Darin könnten Sie auch die Aspekte festhalten, die bereits erörtert wurden. Für die Vorbereitung des nächsten Termins könnten Sie den oder die Aspekte des Themas auswählen, zu denen am ehesten Konsens besteht. Es ist nicht schädlich, sondern erleichternd, wenn es sich hierbei eher um kleine Randaspekte handelt.

In das Gespräch könnten Sie dann mit dem Vorschlag einsteigen, dass Sie die Entscheidungslage gerne etwas entschlacken und übersichtlicher gestalten möchten, indem man gemeinsam unter die kleinen, unstrittigen Punkte einen Haken macht. Schon dieses Festhalten, was doch schon geklärt oder entschieden ist, lässt Zufriedenheit entstehen. Dies könnte - je nach Unternehmenskultur - auch protokolliert werden.

Dieses Vorgehen hat fast immer eine positive emotionale Wirkung. Es erzeugt bei allen Beteiligten das Gefühl, real nicht weit auseinander zu liegen, an einer Lösung interessiert zu sein und gar nicht mehr so viele offene Punkte auf der Liste zu haben. Dieses Gefühl wirkt oftmals wie ein Rückenwind, der in der Folge auch dabei hilft, die strittigeren Punkte in Angriff zu nehmen. Arbeiten Sie sich dabei Schritt für Schritt von den weniger strittigen zu den heftiger umkämpften Bereichen vor. Bis Sie oben angekommen sind, wird der Wille, auch diese Punkt zu lösen, Schritt für Schritt gewachsen sein.