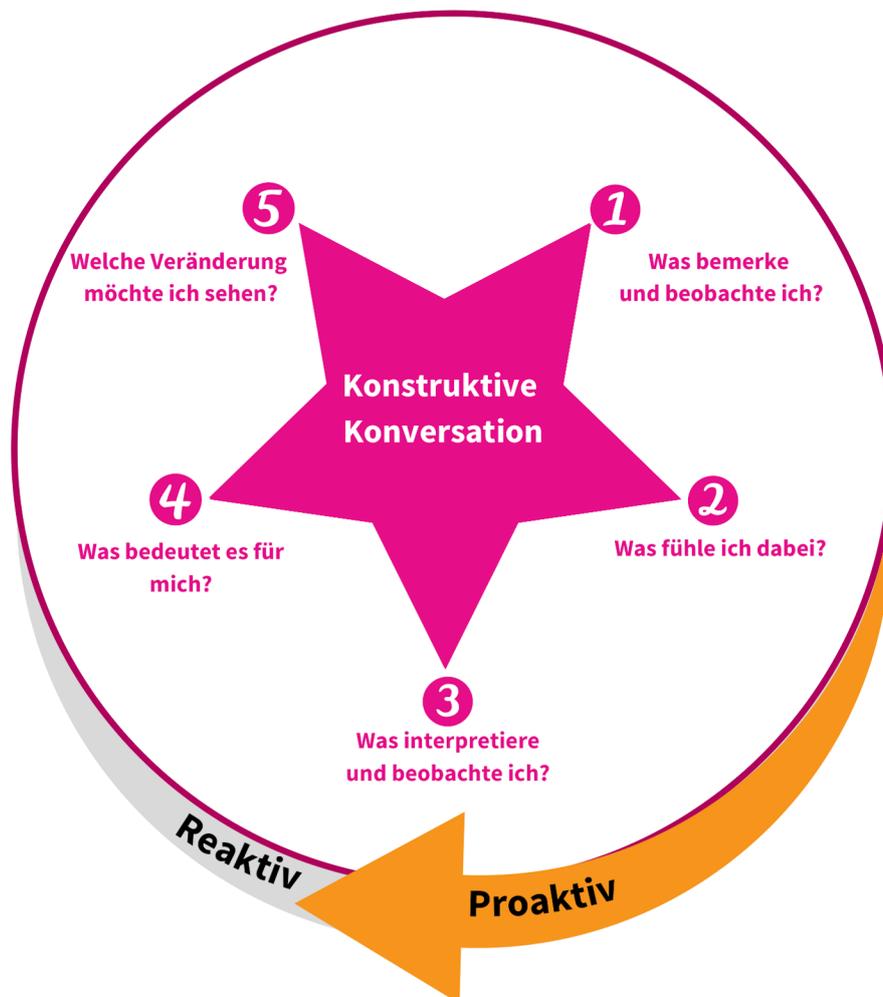




## The conversation is the relationship!

Welche Gespräche führst du mit dir und anderen? Bist du mit der Qualität, dem Tiefgang, Ehrlichkeit, Offenheit, Wertschätzung und Ergebnis zufrieden? "The conversation is the relationship!" Ich begleite Führungskräfte auf allen Ebenen und erlebe zu oft, dass zu wenig **miteinander gesprochen** wird. Wichtige Inhalte bleiben an der Oberfläche, werden zurückhaltend oder überwiegend sachorientiert besprochen und werden dadurch für Mitarbeitende nicht greifbar. Es beginnt bei dir, deinem ernsthaften Interesse an dir und anderen. Ich wünsche dir ganz viele berührende, inspirierende, nährenden und anregenden Gespräche mit dir, deinen Mitarbeiter:innen, Freunden und Familie. Unser heutiges Beiblatt zur aktuellen Folge könnte einen Rahmen für das nächste anstehende Gespräch bieten. Überlege dir vor und während deines nächsten Gesprächs:



- Gehe grundsätzlich von einer positiven Absicht aus.
- Höre zu und beobachte ohne im Vorfeld zu urteilen.
- Verbinde dich mit deinen Gefühlen.
- Reflektiere über die Absichten und Bedürfnisse die daran beteiligt sind.

# More to explore ...

## The conversation is the relationship!

### 1 Was ich bemerke und beobachte

- Beschreibe deine Beobachtungen ohne Vorurteile
- Vermeide negative Schlüsse oder Annahmen

*Ich sehe...*  
*Ich bemerke...*  
*Ich beobachte...*

### 2 Was ich fühle

- Beschreibe deine Gefühle
- Vermeide Schuldzuweisungen
- Übernimm Verantwortung für deine Gefühle

*Ich fühle..., wenn...*  
*Ich reagiere mit...*  
*Ich werde sehr...*

### 3 Was es für mich bedeutet

- Erkläre, wie du die Situation interpretierst
- Fokussiere dich darauf, wie du dem Geschehen einen Sinn geben kannst
- Vermeide absolute Aussagen

*Ich interpretiere dies als...*  
*Für mich heißt das,...*  
*Basierend auf meiner Erfahrung...*

### 4 Was heißt das für

- Konzentriere dich auf die Bedeutung der Situation für dich
- Artikuliere, warum dies für dich wichtig ist

*Ich möchte.....sein*  
*Ich möchte nicht,...*  
*Basierend auf meiner*  
*Es ist wichtig für mich...*

### 5 Die Veränderung, die ich sehen möchte

- Fordere Lösungen, die **SMART** sind
- Sei dir bewusst, dass eine Bitte etwas anderes ist als eine Forderung

**S**pezifisch  
**M**essbar  
**A**ttaktiv  
**R**ealistisch  
**T**erminiert