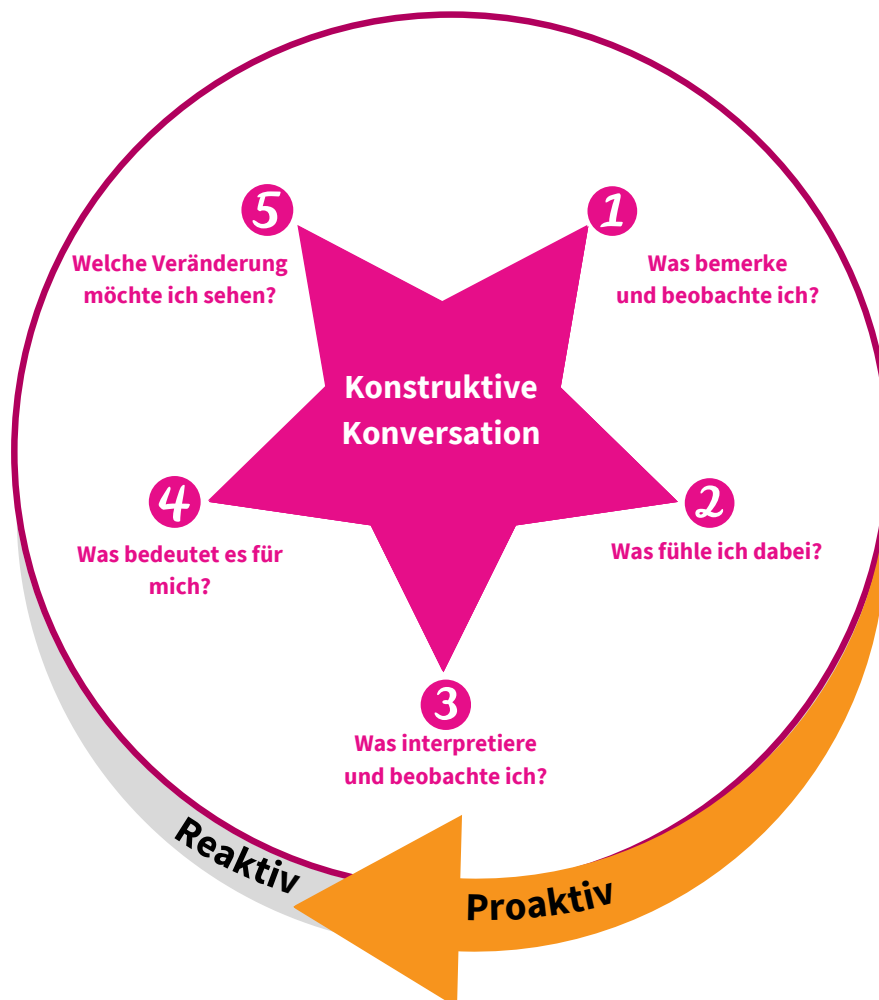


More
to explore ...

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, nährende und anregende Gespräche mit dir, deinen Mitarbeiter:innen, Freunden und Familie. Unser heutiges Beiblatt zur aktuelle Folge könnte einen Rahmen für das nächste anstehende Gespräch bieten. Überlege dir vor und während deines nächsten Gespräches:



- Gehe grundsätzlich von einer 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

Spezifisch
Messbar
Attaktiv
Realistisch
Terminiert