Kapitel Gesprächsführung

Tom ist überrascht. Er hätte sicherlich das Gespräch beendet und wäre froh gewesen darüber, dass sein Mitarbeiter nicht weiter nach Geld fragt. „Ja, das müsste reichen“, antwortet er knapp.

Daniel geht zum Chart und schreibt: „Punkt 6: Verabschiedung. Sicherung des Kontaktes auf der Beziehungsebene!“ Daniel legt den Stift zurück und wendet sich Tom zu. „Schön, dann freue ich mich, dich in acht Wochen wieder hier bei mir zu haben. Ich bin gespannt, was du für dich findest. Viel Erfolg bei der Suche und einen schönen Feierabend.“ Daniel begleitet Tom zur Tür und verabschiedet sich dort mit einem kräftigen Händedruck. Dabei schaut er ihm wieder tief und freundlich in die Augen.

Tom nickt respektvoll und sagt: „Daniel, du hast mir einmal mehr meine Grenzen gezeigt. Respekt.“

„Ach was, das schaffst du auch“, sagt Daniel lächelnd, bevor er sich selbst lobt: „Aber ich muss gestehen, dass ich stolz bin, deinem Bernd etwas für seine Frau mitgeben zu können. Frauen hoffen doch, nein, sie erwarten, dass ihre Männer sich durchsetzen. Mehr Geld bringt dieser Bernd jetzt zwar nicht mit nach Hause, aber zumindest kann er seiner Frau einen Zeithorizont anbieten, und das spannungsgeladene Thema beruhigt sich erst mal“, sagt Daniel, während er sich und Tom ein Glas Wasser einschenkt und dann weiterredet: „Ich fasse nochmals kurz zusammen: Zuerst kommt die persönliche Begrüßung. Das minimiert die Nervosität und ermöglicht eine positive Gesprächshaltung. Dann wird das Thema konkret genannt, damit jeder weiß, worum es geht. Nun folgt das Gespräch an sich, genauso individuell, wie wir es gerade geführt haben. Das hätte auch komplett anders ausgehen können. Zum Beispiel, wenn dieser Bernd aus welchem Grund auch immer total verbissen auf eine Lohnerhöhung gepocht hätte. Vielleicht hätte es sich sogar zu einem Trennungsgespräch entwickelt. Dann muss geklärt werden, ob wirklich alles gesagt wurde. Nicht dass weiterhin unterschwellig Konflikte brodeln. Zur Steigerung der Glaubwürdigkeit und Zielverfolgung werden nun Vereinbarungen und Lösungen definiert. Und zum Schluss kommt die persönliche Verabschiedung und der Gang bis zur Türe. Du siehst also, alles gar kein Problem.“

„Puh, du bist echt ein Spaßvogel. Was glaubst du, was der Meier nächste Woche mit mir macht? Der beginnt sofort mit dem Punkt drei und frisst mich mit Haut und Haaren. Zuerst die Unproduktivität und dann die Rüge. Wie soll ich denn dem noch meine Schichtarbeit verkaufen?“

„Indem du sie ihm verkaufst“, kommt es flapsig aus Daniels Mund, während er scheinbar belustigt wieder am Tisch sitzt und an seinem Glas nippt.

„Ich soll was?“

„Du hast mich richtig verstanden, Tom! Du sollst es ihm verkaufen. Du hast es doch gerade selbst gesagt. Oder habe ich mich verhört?“

„So wörtlich habe ich es doch gar nicht gemeint.“

„Klar, aber ich denke, du musst ihm schon was als Köder hinschmeißen.“ Daniel sitzt in seinem Stuhl und legt seine Hände hinter dem Kopf zusammen. Er überlegt, wie er es formulieren könnte. Dann beginnt er: „Du willst doch deinem Chef eine Lösung verkaufen. Und da ist es wie bei jedem Geschäft. Man versucht ein Angebot zu machen, das der andere nicht ablehnen kann. Merk dir eines: ‚Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler.‘ In deinem Fall bist du der Angler, und der Meier ist der Fisch. Wenn du den richtigen Köder nimmst, wird er zustimmen. Wenn nicht, hast du ein großes Problem.“

„Tja, das stimmt wohl“, sagt sich Tom leise.