

Emotionale Sachinhalte

Wer Projekte umsetzt, strebt sachlich gut begründete Veränderung an. Jede Veränderung, jede fachliche/inhaltliche Arbeit, ist unweigerlich auch mit Emotionen verbunden. Im positiven Sinne wäre das beispielsweise Begeisterung, andere Beispiele sind Verunsicherung, Verärgerung, Wut etc.

Diese Emotionen richten sich zumeist an die in den Projekten handelnden Personen. Sie werden nicht immer offen ausgesprochen. Emotionen verbergen sich manchmal hinter sogenannten „sachlichen Diskussionen“ oder auch hinter einem Schweigen ...

Erfreulicherweise verfügen wir nach Schulz von Thun über **vier Ohren**, die wir nutzen können, um Botschaften zu entschlüsseln. Eines davon widmet sich der Beschreibung der **Sachinhalte**, ein weiteres konzentriert sich darauf, ob die Beschreibung eine „**Aufforderung zum Handeln**“ enthält. Zwei weitere Ohren konzentrieren sich darauf, den **Charakter und die Absichten einer Person zu interpretieren** und herauszufinden, in welcher **Beziehung diese Person zu uns steht** bzw. wie sie unseren Charakter einschätzt.

Je nach Typ und Vorerfahrung sind bestimmte Ohren empfindlicher als andere. Wir interpretieren emotionale Botschaften beispielsweise als rein sachliche Information oder rein sachliche Informationen als Selbstoffenbarungen etc.

Wer in Projekten vorankommen will, tut gut daran, alle vier Ohren offen zu halten – in einer ausgewogenen Balance. Die Balance kann auch dadurch hergestellt werden, dass die Ohren anderer Personen die eigenen ergänzen – vorausgesetzt sie sind anders ausgerichtet und verstärken nicht einfach das, was man ohnehin schon selbst hört. Besonders kritisch zu hinterfragen sind Interpretationen des Charakters und der Absichten von Personen, die wir aus Beobachtungen, reinem Zuhören ableiten und viel zu selten hinterfragen.

Diese Übung dient dazu, die eigenen Ohren und die Ohren anderer besser kennenzulernen.

Überlegen Sie, worauf sie sich in Gesprächen konzentrieren:

- auf „**das gesprochene Wort**“
- auf **Körpersprache, Stimmlage** etc.
- auf einzelne **Personen**

Welchen Bezug zur Aussage stellen sie besonders häufig her?

Wie oft kommt es vor, dass Sie:

- sich rein auf den **Sachinhalt** einer Aussage konzentrieren?
- sich von einer Aussage aufgefordert fühlen, „**etwas zu tun**“?
- den Eindruck haben, eine Aussage nimmt **Bezug auf ihre Person**?
- sich damit auseinandersetzen, **was die Aussage über die Person aussagt, die sie getroffen hat**?

Nehmen Sie sich in Besprechungen 5-10 Minuten Zeit, um zu beobachten, wie Personen auf Aussagen anderer reagieren.

Machen Sie diese Übung zu zweit und tauschen Sie Ihre Eindrücke aus!