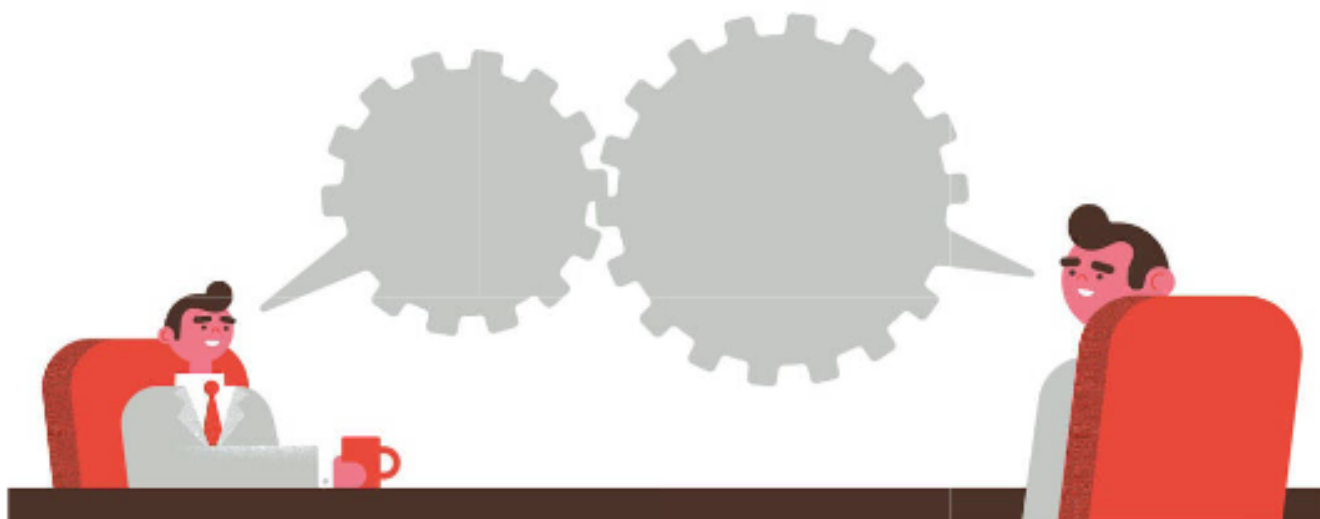


# Coach to go

So gelingt das Gespräch mit dem Chef – vier Tipps von Karriere-Experte Martin Hagen



1

Wer kein Ziel hat, der hat auch keine Richtung. Leider machen sich viele

Menschen vor einem Gespräch nicht bewusst, was sie eigentlich erreichen möchten. Damit fehlt ihnen der Orientierungsmaßstab, ob das Gespräch mit ihrem Chef gerade günstig oder ungünstig verläuft. Wer das nicht erkennt, kann im Ernstfall auch nicht gegensteuern. Ein simples Beispiel: Wenn Ihr Ziel der Dialog ist, dann wissen Sie, dass beide Seiten gleichermaßen aktiv im Gespräch beteiligt sein sollten.

2

Oft sind Mitarbeiter schon auf Krawall gebürstet, bevor das Gespräch überhaupt beginnt. Sie sind davon

überzeugt, nur etwas zu erreichen, wenn sie gegen den Chef kämpfen. Die Erfahrung zeigt aber: Auf Grundlage einer guten Beziehungsebene können herausfordernde, schwierige Gespräche besser gedeihen. Behandeln Sie Ihren Vorgesetzten daher nicht als Feind, wenn Sie mit einem guten Ergebnis aus dem Gespräch herausgehen wollen. Machen Sie ihn stattdessen innerlich zu Ihrem Partner, und entwickeln Sie Anerkennung für seine Beiträge. So fällt es Ihnen

## „Zwei von Platons Tugenden helfen bei der Vorbereitung und im Gespräch selbst: Mut und Klugheit“

leichter, eine angenehme Beziehung zu ihm zu entwickeln. Natürlich kann das manchmal sehr herausfordernd sein, aber die Mühe zahlt sich in Form einer fruchtbaren und erfreulichen Zusammenarbeit aus.

3

Zwei von Platons Tugenden helfen Ihnen für das Gespräch: Mut und Klugheit.

Treten Sie nicht zu schüchtern auf, sondern sprechen Sie mutig Ihre Belange und Wünsche an. Natürlich haben Sie sich im Vorfeld akribisch auf die Themen vorbereitet. Steuern Sie das Gespräch von Anfang an mit. Lässt der Chef Sie nicht zu Wort kommen, nehmen Sie sich ein Herz: Sagen Sie ihm freundlich und bestimmt, dass Sie auch Anliegen haben, über die Sie in dem Meeting sprechen möchten.

Gleichzeitig gilt: Lassen Sie sich auch von der Klugheit leiten. Beobachten Sie, wie Ihr Chef auf Ihre Themen reagiert.

4

Wie oft kommt es vor, dass Führungskräfte und Mitarbeiter unterschiedliche Geschichten über ihr gemeinsames Gespräch erzählen. Jeder vertritt eine eigene Auffassung von den Inhalten, die der Chef

und er soeben besprochen und vor allem vereinbart haben. Dieses Problem ist jedoch leicht zu beheben: Fassen Sie immer wieder zusammen, was Sie mit Ihrem Vorgesetzten ausgehandelt haben, insbesondere am Ende des jeweiligen Gesprächs: „Habe ich Sie richtig verstanden, dass ...“, „Wir haben jetzt also ausgemacht, dass ...“ Das klingt ebenso banal wie die drei Aspekte zuvor, aber an diese Regel sollten Sie sich unbedingt halten.

Vielleicht ermutigt Sie hier der Ausspruch des griechischen Philosophen Demokrit: „Mut steht am Anfang des Handelns. Glück am Ende.“



**Martin Hagen** leitet das Augsburger Beratungsunternehmen Hauserconsulting. Der 51-Jährige verantwortet seit 1994 als Coach Trainings im Managementbereich. [www.hauserconsulting.com](http://www.hauserconsulting.com)