

WEG MIT DEM Konjunktiv!

~~solte~~
~~hätte~~
~~könnte~~
~~würde~~
MACHEN



Infos zur Autorin

Anja Schmitt
BERATUNG + TRAINING • Wattenbek
www.schmitt-beratung-und-training.de

„Was ist denn Ihre Meinung dazu?“ Stelle ich diese Frage in einer Frauengruppe, entsteht eine Diskussion über verschiedene Lösungsansätze, Vor- und Nachteile werden abgewogen. Fragt man einen Mann nach seiner Meinung, verläuft die Kommunikation völlig anders: Statt eines Meinungsaustauschs folgt direkt ein konkreter Lösungsvorschlag, um, in der Regel und vielleicht auch unterbewusst, die eigene Kompetenz zu unterstreichen.

Ähnliche Unterschiede in der Kommunikation erleben wir Frauen, wenn wir zum Beispiel unserem Partner das Leid über schwierige Patienten klagen. Was wollen wir hören? Richtig! Zuwendung, Verständnis, Mitleid. Was bekommen wir regelmäßig von den Männern? Einen Ratschlag! Denn: Klagen gilt bei Männern eher als Inkompetenz.

Frauen formulieren gern besonders freundlich, weich und auf Augenhöhe mit „Könntest du vielleicht ...“ oder „Würden Sie bitte ...“ Wir nutzen den Konjunktiv und drücken uns indirekt aus, um eine Wirkung zu erzielen. Bei dem Satz „Wir müssten mal wieder Kaffee nachbestellen“ findet sich garantiert eine Frau, die den Auftrag versteht. Männer überhören solche indirekten Formulierungen leicht.

Der männliche Kommunikationsstil ist eher ergebnisorientiert, sachlich und direkt. Kennzeichen sind Aktivität, Risikobereitschaft und Überzeugungskraft. Frauen kommunizieren eher prozessorientiert, indirekt und auf der Beziehungsebene. Die Beteiligung am Entscheidungsprozess, Vorsicht, Harmonie und gegenseitige Rücksichtnahme bestimmen den weiblichen Kommunikationsstil. Was können Frauen sich beim männlichen Kommunikationsstil abschauen?

Formulieren Sie direkt!

Ein Beispiel: „Bitte bestellen Sie gleich heute Vormittag das Material!“, statt „Könnten Sie vielleicht heute noch das Material bestellen?“. Sie vermeiden, dass Ihr Auftrag – insbesondere von Männern – als Vorschlag abgetan und überhört wird. Kritisches Feedback erfordert ebenfalls direkte, klare Sprache. Zu viel „könnte“, „würde“, „eventuell“ und „vielleicht“ schwächen die eigene Aussage und nehmen Wirkung.

Loben Sie mit dem Drei-Punkt-Verstärker!

Achten Sie auch beim Lob auf Ihre Formulierungen. Es ist ein Unterschied, ob ich sage „Gut gemacht!“ oder ob ich es mit dem 3-Punkt-Verstärker so formuliere: „Sie haben die Beschwerde von Herrn Meier sehr souverän und lösungsorientiert bearbeitet. Das hat mir geholfen, mich auf die nächste Patientin zu konzentrieren, und wir konnten die weiteren Termine am Nachmittag einhalten. Gut gemacht, vielen Dank!“

Überspielen Sie Unsicherheit!

Wenn Frauen aufgeregt sind, sprechen sie häufig schneller, höher, leiser. Männer zeigen in solchen Situationen eher ein Pokerface und strahlen Souveränität aus. Auch hier können wir uns etwas abschauen und bewusst auf Mimik, Gestik und Modulation achten.

Wie sagte schon Goethe: „Keiner versteht den anderen ganz, weil keiner bei demselben Wort genau dasselbe denkt wie der andere.“ Bleiben Sie also miteinander im Gespräch über Ihr Gespräch!





-NEW GENERATION OF NITI ROTARY FILES-

SIMPLE
SMOOTH
FLEXIBLE



CONTACT US FOR MORE INFORMATION:
WWW.MANI.CO.JP/EN
WWW.MANI.CO.JP/EN/PRODUCT/JIZAI/
DENTAL.EXP@MS.MANI.CO.JP

MANI®