

Karriere



Prof. Dr. Petra Joerg,
CEO
Rochester-Bern
Executive Programs
rochester-bern.ch

In Sitzungen gehört werden

In der Abteilungssitzung kommt Ihnen diese geniale Idee, die alle Probleme der Firma lösen könnte. Sofort bringen Sie sie in die Runde ein, voller Begeisterung, ein bisschen langfädig und unstrukturiert vielleicht, aber eben genial. Die anderen schauen Sie an, hören zu – und machen dann weiter, wo sie vor Ihrer Intervention stehen geblieben waren. Einfach so, als ob nichts gewesen wäre. Beim nächsten Traktandum nimmt dann ein Kollege die Idee wieder auf, natürlich ohne zu erwähnen, dass das Ihre Idee war, und aufs Mal diskutieren alle mit. Was ist da los?

In den 1970er-Jahren stellte der britische Philosoph Paul Grice vier Maximen vor, die einem dabei helfen, besser verstanden zu werden. Wenden wir die Maximen auf die oben beschriebene Situation an:

Maxime der Quantität: In Ihrer Begeisterung haben Sie geredet wie ein Buch, viel zu viel und viel zu lang. Damit haben Sie die anderen eher verwirrt als abgeholt.

Maxime der Qualität: Selbstverständlich war Ihre Idee noch nicht ausgearbeitet, weil Sie Ihnen ja spontan in den Sinn kam. Das hat die anderen verleitet, sie sofort als Hirngespinnst abzutun.

Maxime der Relevanz: Auch hat Ihr Geistesblitz an dieser Stelle wohl nicht zur Sache gepasst, Sie haben überraschend das Thema gewechselt und die anderen konnten/wollten Ihnen nicht folgen.

Maxime des Stils: Schliesslich haben Sie Ihre geniale Idee wohl nicht logisch präsentiert, sondern eher weitschweifig und sprunghaft. Daher haben Sie die anderen nicht ernst genommen.

Der gesunde Reflex, um beim nächsten Mal mehr Erfolg zu haben? Überlegen Sie, wann und wie Sie Ihre Idee positionieren, sammeln Sie starke Argumente, kommen Sie auf den Punkt. So ist Ihr Erfolg wahrscheinlicher.

Hintergründe finden Sie in «Das Kommunikationsbuch» von Mikael Krogerus & Roman Tschäppeler, Verlag Kein & Aber.