

3 x fragen lohnt sich!?

Beruflich und privat kommunizieren Sie viel, direkt „Face to Face“ und am Telefon, und kennen folgende Situation besser als die Anderen: Sie stellen eine wichtige Frage an Ihren Ansprechpartner und er, ohne sich ernsthaft Gedanken darüber zu machen und ohne zu überlegen, antwortet einfach: „Nein“ oder im besten Fall „ich weiß es nicht“. Sie nehmen diese Antwort für wahr und sind frustriert!

Bitte vergessen Sie diese Situation, ich erzähle Ihnen eine Geschichte ...

Mit wem reden Menschen die meiste Zeit?... Natürlich mit sich selbst! Und wie! Was für Diskussionen, Analysen, Beratungen laufen im Kopf ständig ab! Tag und Nacht spricht uns jemand direkt aus unserem Kopf an. Wer ist es, dieses kleine imaginäre und sehr kommunikative Männchen in unserem Gehirn? Wir geben ihm einen Namen – es heißt Sepp. Die Abkürzung SEPP steht für Selbst Erfüllende Prophezeiung Person. Der Sepp ist unser bester Freund, Berater, Zuhörer und einfach ein cooler Kerl! Entscheiden Sie bitte selber, wie Sie ihn sich gerne vorstellen möchten – das überlasse ich Ihnen und Ihrer Phantasie!

Außer mit seinem Chef – also mit Ihnen – Gespräche zu führen, hat der Sepp noch eine wichtige Aufgabe: Er verwaltet Ihr Archiv – ihr Langzeitgedächtnis im Gehirn. Im Archiv werden alle Ihre Erlebnisse, Erinnerungen und „Bilder“ aufbewahrt. Der Seppel hat da ein richtiges Ordnungssystem aufgebaut, so wie ein IKEA-Regalsystem, und weiß genau, wo sich welches Bild befindet.

Und ich verrate Ihnen noch eins: Sepp ist sehr schlau und sehr faul! Den ganzen Tag liegt er auf seinem Sofa vor dem Archiv, im Kurzzeitgedächtnis, und tut so wenig wie möglich. Dabei hat er alles Wichtige und Aktuelle griffbereit. Er weiß, welches Auto sein Chef fährt, was er gefrühstückt hat, wo sein Büro ist usw. All das andere Wissen, das gerade nicht in die Kategorie wichtig oder aktuell fällt, werden vom Sepp sofort ins Archiv gepackt. Je älter ein Mensch ist, desto mehr Informationen hat sein Sepp in seinem Archiv gesammelt.

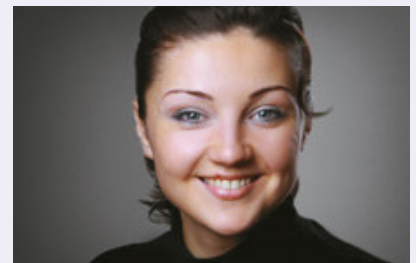
Und jetzt kommen wir zurück zu unserer Situation: Der Sepp liegt auf seinem Sofa und chillt, alles, was er braucht, hat er griffbereit, damit er nicht aufstehen muss. Muss sein Chef eine Frage beantworten, schaut der SEPP, ob die Antwort auf diese

Frage „griffbereit“ ist – und der Chef, also Sie, antworten sofort. So, auf die Frage „wann sind Sie geboren“ oder „was machen Sie beruflich“, antwortet der Mensch sofort ohne Überlegung. Findet der Sepp keine Antwort im Kurzzeitgedächtnis, die griffbereit ist, heißt es für ihn, dass er aufstehen und ins Archiv gehen muss, um nach diesen Informationen zu suchen. Bevor er das tut, sagt er lieber „Nein“ oder „Ich weiß es nicht“. Gibt sich der Fragende damit zufrieden – hat der Sepp Glück! Stellt der Fragende die gleiche Frage nochmals – wird der Seppel schon nervös, nur aufstehen und ins Archiv gehen tut er noch nicht und hofft, dass es bald aufhört. Kommt die gleiche Frage im ähnlichen Satzbau zum dritten Mal, hat der Sepp keine Chance mehr! Jetzt muss er aufstehen und im Archiv nach der Antwort suchen. Ein Beweis dafür, dass der Seppel im Archiv unterwegs ist, sind die Augen, die sich bei einem überlegenden Menschen bewegen: nach oben oder nach unten, nach links und rechts.

Trauen Sie sich, drei Mal zu fragen – Sie werden staunen, welche Informationen Ihres Gesprächspartners der Sepp aus seinem Archiv holen wird! Erfolgreich kommunizieren durch drei Mal fragen! ■



Viktorija Rakucha



Viktorija Rakucha gilt in Fachkreisen als Expertin für Körpersprache und interkulturelle Kommunikation.

Mehr Informationen auf
www.viktorija-rakucha.com