

# Bloß nicht verzocken!

## Wie man sich auf wichtige Gespräche vorbereitet

» Bei World of Warcraft hat man es mitunter mit sehr unangenehmen Kontrahenten zu tun. Wohl den Figuren namens „Priester“: Die verfügen unter anderem über ein Talent, das Schaden effektiv abwenden kann. Die so genannte „Klarheit des Willens“ schirmt das Ziel mit einem Schutzzauber ab.

Klarheit gleich Magie, also? Als Rhetoriktrainer kann ich diese Einstufung der Spieleentwickler sehr gut nachvollziehen. Auf die Kommunikation übertragen heißt Klarheit des Willens nichts anderes, als ein klares Ziel zu verfolgen. Und tatsächlich ist genau das der Punkt, an dem wir viele wichtige Gespräche verzocken, bevor sie überhaupt begonnen haben.

### Warum klare Gesprächsziele wichtig sind

Die meisten Gesprächsanlässe – sei es in der Seminargruppe, beim Versuch, die Deadline für die Magisterarbeit zu verschieben, oder beim Aushandeln des Gehalts für den Nebenjob – sind lösungsorientiert. Oder sollten es sein. Viele gehen sie dennoch mit der Haltung an, dass der Weg das Ziel sei. In manchen Lebensphasen mag das ein gesundes Mantra für die Navigation durch die Multi-Optionen-Gesellschaft sein. Für wichtige Gespräche nicht.

In einer Gehaltsverhandlung geht ohne konkrete Vorstellungen gar nichts, oder: immer zu wenig. In Diskussionen haben wir keine Chance, uns durchzusetzen,

wenn wir keine Lösungsidee einbringen. Selbst die faulen Kommilitonen für den gemeinsamen Feldversuch zu motivieren wird nicht fruchten ohne konkrete Ideen, was genau die Leute denn leisten sollen. Klarheit des Willens kann in solchen Gesprächen Schaden abwenden, nämlich: argumentativ überrannt zu werden.

## Was wollen Sie erreichen?

### Ziele müssen messbar sein

Als junger Akademiker knüpfen Sie bei vielen Gelegenheiten starke Wünsche an Ihre Kommunikation. Die Antworten auf die Frage, was genau wir mit unseren Forderungen erreichen wollen, fallen dagegen oft schwammig aus. Die Erwartungshaltung ist hoch, die Ziele sind unspezifisch.

Kommunikation kann nur dann effizient sein, wenn bei der Zielformulierung rationale Maßstäbe angelegt werden, die sich später überprüfen lassen. Bevor Sie in ein wichtiges Gespräch gehen, prüfen Sie Ihre Zielstellung: Was wollen Sie erreichen?

- Keine Antwort („Ich weiß nicht...“): Ziel unbekannt. Tür abschließen und Schutzzauber anwenden.
- Generalisierende Antwort („Ich brauche mehr Zeit“): Ziel diffus. Gespräch verschieben und Denkkappe aufsetzen.
- Konkrete Antwort („Ich brauche drei Monate länger für die statistische Erhebung und weitere zwei für die Auswertung“): Ziel klar. Termin vereinbaren. Angstgegner kann kommen.

Die zentrale Frage bei der Gesprächsvorbereitung lautet also immer gleich: **Woran werden Sie später messen können, dass die Kommunikation erfolgreich war?**

### Zielklarheit schützt vor Enttäuschungen

Nur wenn Ihre Ziele vernünftig durchdacht sind, sind Sie verhandlungsfähig und können im Gespräch auch mit Widerständen umgehen. Mit einem klaren Ergebnis vor Augen können Sie Gegenargumenten besser standhalten. Selbst wenn es emotional wird, können Sie einen kühlen Kopf bewahren. Die Klarheit des Willens wird Sie schützen.

So viel zum Vorurteil, Gamer wären Kommunikationsdeppen.

**Kommen Sie gut an!**  
Ihr René Borbonus



René Borbonus zählt zu den führenden Spezialisten für professionelle Kommunikation im deutschsprachigen Raum.

Weitere Informationen unter:  
[www.rene-borbonus.de](http://www.rene-borbonus.de)