

Sprache „be“-merken, wirkungsvoll formulieren & Sprachfallen meiden



Typische Situation:

Eine typische Situation könnte sein, dass ein Kollege beispielsweise mit einer schriftlich formulierten Projektidee zu Ihnen kommt und bittet, diese mal anzuschauen. Sie finden seine Projektidee tatsächlich gut, auch wenn Sie selbst sicherlich ein paar Dinge anders gemacht hätten. Vielleicht passt auch die eine oder andere Formulierung noch nicht und Ihnen schweben auch sogleich Verbesserungen und kleine Korrekturen vor, die das Ganze noch runder und schlüssiger machen würden. Als der Kollege wieder kommt und salopp „und“ fragt, antworten Sie ihm daher spontan „Ja, das ist eine gute Projektidee, **bis auf** die Formulierungen im Absatz..., ... das Beispiel im dritten Absatz passt noch nicht so richtig ... und die letzten Abschnitte versteht man noch nicht ...“. Es folgen weitere konstruktiven Kritikpunkte, Vorschläge und Ideen.

Völlig erstaunt sind Sie als der Kollege daraufhin gereizt reagiert, hitzig mit Ihnen seine Projektidee diskutiert und die Diskussion immer unsachlicher wird.

Was ist passiert?

Zunächst einmal ist die Erwartungshaltung des Kollegen äußerst unklar. Was genau steckt hinter der Bitte „die Projektidee mal anzuschauen“. Wünscht er beispielsweise eine detaillierte Kritik oder sucht er möglicherweise gerade nur eine Bestätigung, dass die Richtung stimmt? Bei einer unklaren Erwartungshaltung steigt die Wahrscheinlichkeit automatisch in irgendein Fettnäpfchen zu treten.

Um hier sicherer zu sein, hilft nur die Erwartungshaltung vorher zu klären. Doch manchmal ist es eben auch so und man entscheidet sich ohne genau Bescheid zu wissen.

In diesem Fall sind Sie, weil Sie die Projektidee gut finden oder auch einfach Ihren „Auftrag“ sehr ernst nehmen, gedanklich voll in das Thema eingestiegen. Sie haben aufbauend auf der gelieferten Basis mit- bzw. weitergedacht.

Dabei geht automatisch verloren, dass ihr Gegenüber möglicherweise bereits viel Arbeit in den Status Quo gesteckt hat und dass es vielleicht sogar schon ein Kraftakt für ihn war, Ihnen genau die Basis vorzulegen, die Sie soeben gelesen haben. Dadurch, dass Sie jetzt schon weitergedacht haben,

weiterdenken konnten (denn schließlich mussten Sie ja nicht bei Null starten), kann sogar der Eindruck entstehen, dass Sie ihm etwas (vor)wegnehmen.

Alternative Formulierung:

„Ja, das ist eine gute Projektidee. Auf mich wirkt die Formulierung ..., ein paar Punkte habe ich auch noch nicht verstanden ... vielleicht können Sie ... genauer erklären ...“

Der Unterschied:

Wenn Sie die alternative Formulierung verwenden, fällt die Bewertung weg. Sie beschreiben vielmehr die Wirkung auf sich und ermöglichen so, dass Sie beide auf Augenhöhe zu diesem Thema diskutieren können.