

Beziehungen reflektieren und vertiefen

Das Arbeitsbuch zu
„Aktiv führen“
von Veronika Jakl



Schritt 1 – Ihre aktuellen Beziehungen

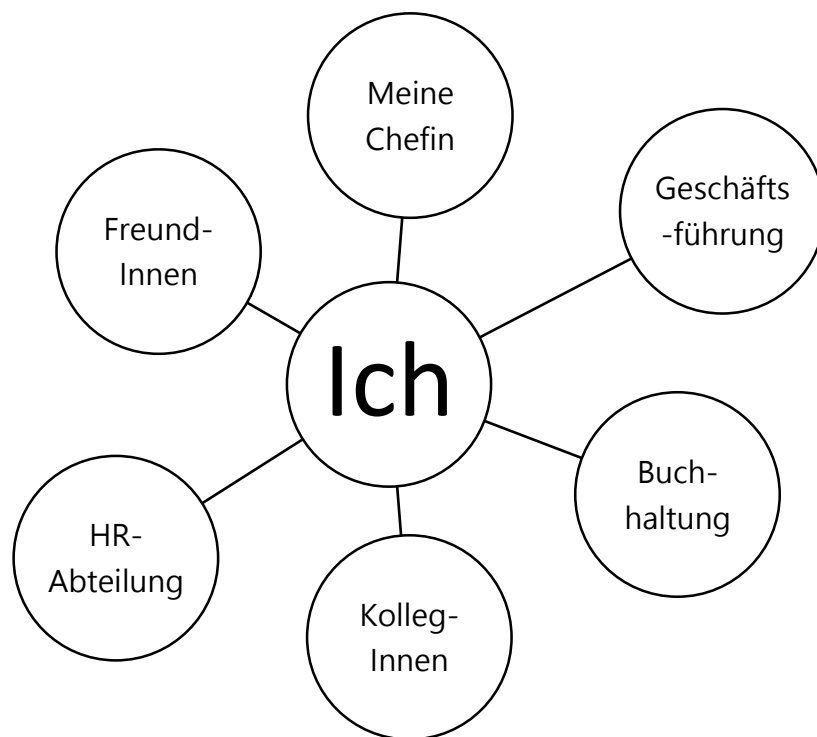
Nehmen Sie sich für die nachfolgende Übung mindestens 15 Minuten Ruhe. Analysieren Sie Ihre aktuelles berufliches Netzwerk.

Mit welchen Personen arbeiten Sie zusammen?

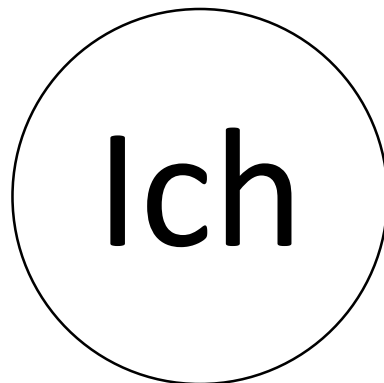
Welche Personen erwarten etwas von Ihnen?

Zeichnen Sie hierfür eine Art Netzwerk mit sich selbst im Zentrum. Die Entfernung zu Ihnen soll die gegenseitige Verbindung darstellen.

Beispiel:



Meine aktuellen Beziehungen



Schritt 2 – Ihre aktuellen Beziehungen

Überlegen Sie, welche Beziehungen auf welcher Ebene stattfinden.

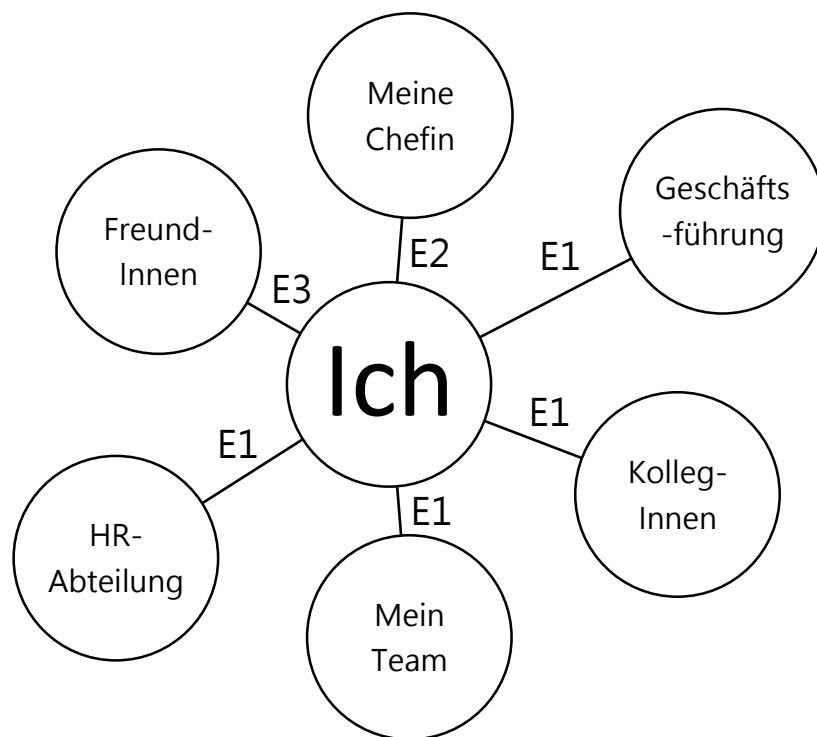
Ebene 1: professionell, distanziert, keine großen Emotionen

Ebene 2: persönlich, kooperativ

Ebene 3: intim, emotionale Verbindung, Freundschaft oder Liebe

Schreiben Sie diese Information zu Ihrem Netzwerk.

Beispiel:



Schritt 3 – Ihre aktuelle Ebene 2

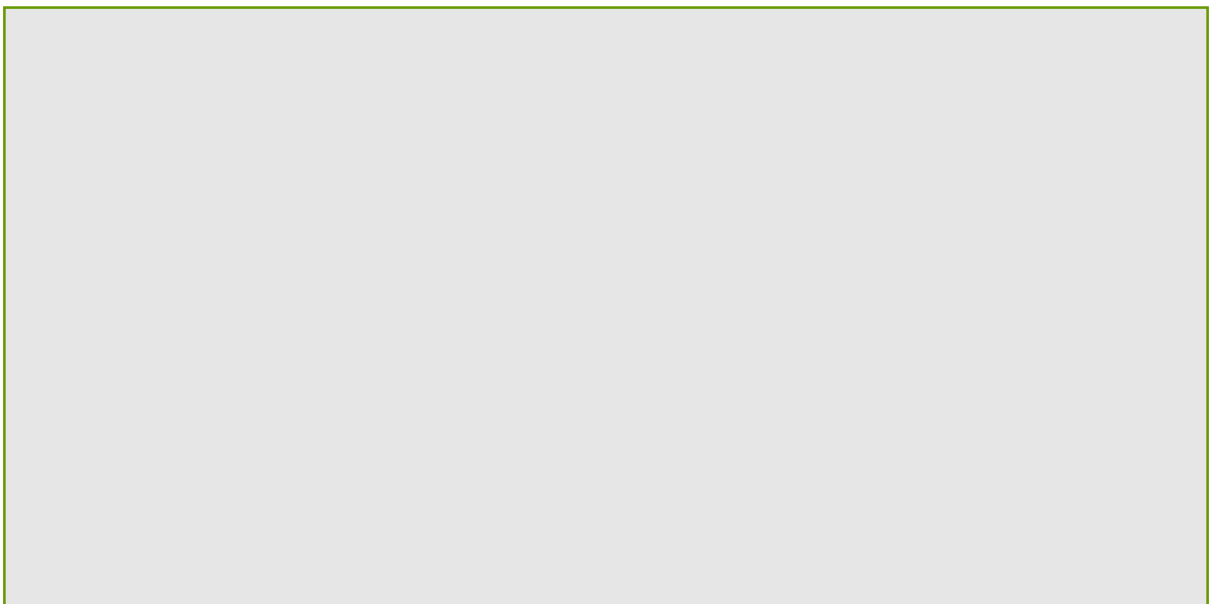
Schreiben Sie alle Beziehungen auf Ebene 2 auf eine leeres Blatt Papier.

Versuchen Sie sich daran zu erinnern, was Sie oder die andere Person getan hat um diese persönliche Beziehungsebene zu ermöglichen.

Welche konkreten Verhaltensweisen haben dazu geführt, dass Sie sich gegenseitig als Menschen mit allen Ecken und Kanten wahrnehmen?

Seit wann kennen Sie den Menschen hinter der Rolle?

Finden Sie so die Verhaltensweisen, die Sie sicher oder offener werden ließen? Wie wurde die Person für Sie vertrauenswürdig?



So finden Sie selbst Wege, wie Beziehungen im Arbeitskontext „persönlicher“ werden.

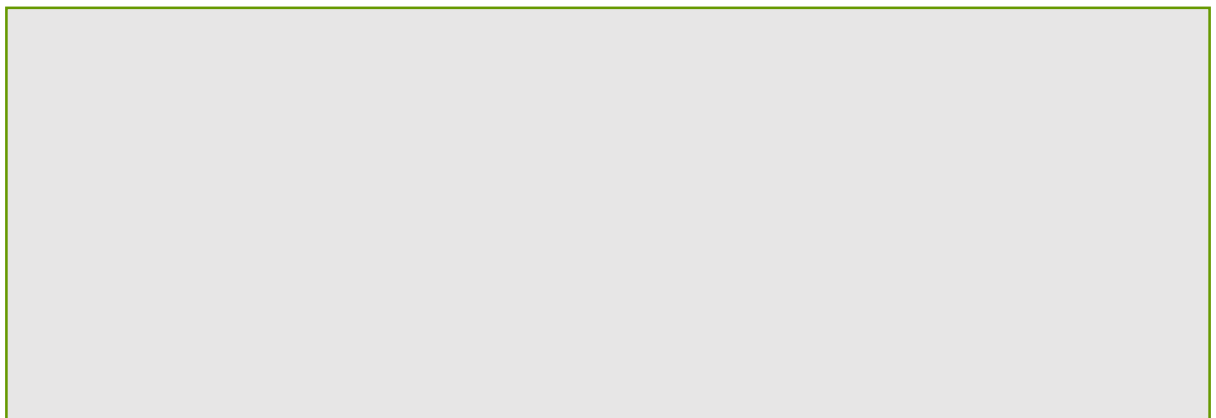
Schritt 4 – Beziehungen auf Ebene 1 vertiefen

Einige Vorschläge:

- Fragen Sie sich: Bin ich neugierig auf die andere Person? Wollen Sie ihr ohne Vorurteile und Hintergedanken begegnen? Wollen Sie ihre Geschichte kennen und sie verstehen?
- Starten Sie ein Gespräch mit Fragen, die man auch Fremde fragen kann. Die Lebensgeschichte eines Menschen ist ein guter Ansatzpunkt für eine tiefere Beziehung: „Woher kommen Sie? Wann sind Sie hier her gezogen?“
- Fragen Sie etwas Persönlicheres als üblich zum Beispiel „Wieso haben Sie diesen Job angenommen?“.
- Erzählen Sie etwas Persönlicheres als üblich zum Beispiel über eines Ihrer Hobbies, Ihre eigenen Sorgen oder ein Wochenend-Erlebnis. Hört Ihr Gegenüber aufmerksam zu? Ist sie an Ihnen interessiert?
- Zeigen Sie sich auch von einer verletzlichen, menschlichen Seite: „Das hat mich schon sehr gekränkt / geärgert / überrascht.“ Wenn Sie immer nur „die Heldin/den Helden“ spielen, dann sind Sie unnahbar.
- Wenn allgemeine Antworten gegeben werden, fragen Sie nach Beispielen oder Erlebnissen: „Was haben Sie in der Situation getan?“
- Achten Sie daran, wenn Ihnen Ihr Gegenüber persönliche, einzigartige Dinge erzählt wie spezielle Kenntnisse, eine ausgefallene Freizeitbeschäftigung oder ein spannendes Urlaubsziel. Hier können Sie echtes Interesse zeigen oder dies in einem späteren Gespräch wieder auf den Tisch bringen. Das zeigt, dass Sie wirklich aktiv zuhören.

Schritt 4 – Beziehungen auf Ebene 1 vertiefen

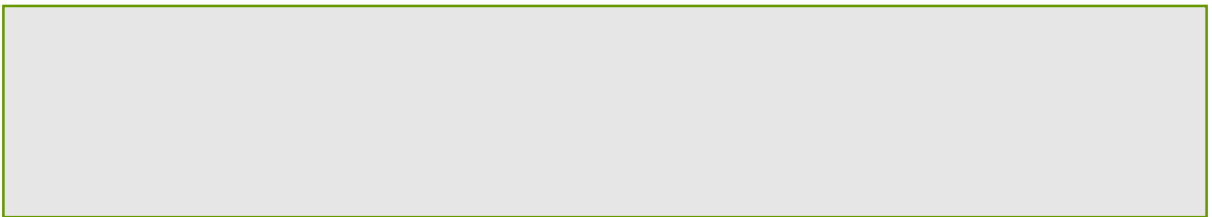
- Wenn jemand von Ihnen einen Ratschlag oder eine Lösung möchte, stellen Sie trotzdem Fragen: „Was haben Sie im Kopf? Was würden Sie vorschlagen?“
- Wenn Sie mit MitarbeiterInnen über stressige Situationen oder kritische Dinge sprechen, fragen Sie nach deren Einschätzungen und Empfindungen: „Wie ging es Ihnen selbst dabei?“ oder „Hat Sie das geärgert?“. Es geht nicht darum „therapeutisch“ zu wirken, sondern ehrliches Interesse zu zeigen.
- Nehmen Sie die Verhaltensweisen der vorigen Übung her. Was haben diese gemeinsam? Wie können Sie dies bei Ihren aktuellen Kontakten auf Ebene 1 anwenden?



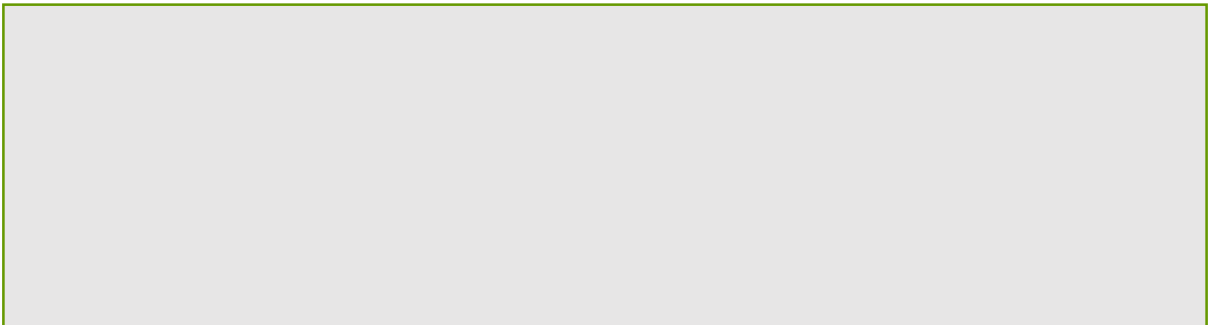
Ein gutes Gespräch ist wechselseitig und für beide angenehm. Achten Sie hier auch auf die Körpersprache, ob diese Themen für Ihr Gegenüber in Ordnung sind. Überfallen Sie niemanden damit!

Schritt 5 – Ihre nächsten Schritte

- Nehmen Sie Ihr gezeichnetes Netzwerk her. Welche Beziehung auf Ebene 1 wollen Sie vertiefen auf Ebene 2?



- Planen Sie ein Meeting oder ein Treffen mit dieser Person. Überlegen Sie sich, wie Sie entweder persönliche Fragen einbauen wollen oder was Sie von sich erzählen wollen um die Beziehung zu vertiefen.



- Während des Gesprächs achten Sie auf Ihre Gefühle und beobachten Sie genau die Reaktionen der anderen Person.
- Erzählen Sie jemandem von dem Gespräch und reflektieren Sie gemeinsam das Erlebte.

Quellenangabe: Schein, E.H. & Schein, P. (2018). Humble Leadership: The Power of Relationships, Openness, and Trust. Oakland: Berrett-Koehler Publishers



office@apjakl.at

www.apjakl.at

Aladar-Pecht-Gasse 10 | Büro 12

1220 Wien | Österreich

Autorin: Mag. Veronika Jakl

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Ohne schriftliche Genehmigung ist jede auch auszugsweise Vervielfältigung oder Verbreitung untersagt. Trotz gewissenhafter Aufbereitung kann keine Haftung für die Richtigkeit der Inhalte übernommen werden.