

Let's talk about:

Gespräche am Arbeitsplatz

Das Sondermoment Fragen-Framework

NESPRESSO
PROFESSIONAL

Je besser Menschen sich kennen und verstehen, desto angenehmer und erfolgreicher können sie zusammenarbeiten. Gute Beziehungen steigern die Produktivität und das Wohlbefinden, gleichzeitig sinkt das Konflikt- und Stresspotenzial. Deshalb profitieren Unternehmen und Angestellte gleichermaßen, wenn sich Mitarbeiter:innen auch auf privater Ebene kennenlernen und gute Beziehungen pflegen.

Fakt ist aber, dass tiefgründige Gespräche am Arbeitsplatz noch immer Seltenheit sind. Unterhaltungen bleiben häufig auf Small-Talk-Niveau, Beziehungen deshalb oberflächlich. Wir verweilen „vor der Tür“, da, wo das Sichtbare, das Bekannte, das Gewohnte ist. Damit nehmen wir uns die Chance, unseren Horizont zu erweitern und gemeinsam zu wachsen. Aber warum eigentlich?

UNSERE THESEN

Wir verlernen mit der Zeit das Fragen

Kinder stellen viele Fragen. Mit jedem Jahr Älterwerden sinkt diese Zahl. Haben wir uns erst einmal in unserem Leben eingerichtet, verlieren wir nach und nach die kindlich-unbändige Neugierde. *Weil:*

Sondermoment

Wir werden mit der Zeit egozentrischer

Alltagsstress und Leistungsdrang: Die Gesellschaft, in der wir leben, bringt uns dazu, unseren Fokus auf uns selbst zu richten. Wir haben mit unserem eigenen Leben schon genug zu tun. *Daraus folgt auch:*

Wir werden mit der Zeit zurückhaltender

Die Gesellschaft lehrt uns Zurückhaltung. Wem dürfen wir uns noch „aufdrängen“ – von wem erwarten, Zeit und Energie für tiefgründige Gespräche aufzubringen, wo uns das selbst oft schon schwerfällt? *Heißt auch:*

Wir werden mit der Zeit unsicherer

Wir trauen uns häufig nicht, tief sinnige Gespräche anzustoßen, z.B. aus Angst, etwas Falsches zu fragen, uns verletzbar zu machen oder mit der eigenen Persönlichkeit auf Ablehnung zu stoßen.

Ziel von **Sondermoment** ist es, dass wir Menschen wieder lernen, tiefgründige Fragen zu stellen und bedeutungsvolle Gespräche zu kreieren. Deshalb haben wir ein Fragen-Framework entwickelt, das helfen soll, ein besseres Gefühl für die richtigen Fragen zu entwickeln. **Denn:**

2
/
3

Wir können lernen, wieder gute Gespräche zu führen

Wille & Bereitschaft



Wir müssen selbst davon überzeugt sein, dass es wertvoll ist, Arbeitskolleg:innen kennenzulernen. Das motiviert uns dazu, es zu wollen, und zur Bereitschaft, das persönliche Gespräch auch zu suchen.

Mut & Offenheit

Wir müssen uns „hinter die Tür“ trauen – ohne Angst davor, was uns dahinter erwarten könnte. Gleichzeitig müssen wir den Mut aufbringen, uns selbst zu öffnen – ohne Angst vor möglichen Reaktionen.



Der Schlüssel sind die richtigen Fragen

Bessere Beziehungen zu Arbeitskolleg:innen lassen sich durch persönliche Gespräche aufbauen. Um die Gespräche so zu führen, dass beide hinter die persönliche Tür des Gegenübers gelangen, braucht es die richtigen Fragen. Unser Fragen-Framework hilft dabei, die Fähigkeit des Fragenstellens zu schulen. Es geht darum, ein Gefühl dafür zu bekommen, wie wir die richtigen Fragen stellen, damit bedeutsame Konversationen entstehen.

NEUES vs ALTBESANNTES

Gespräche sind umso wertvoller, je mehr Neues wir erfahren. Meist stellen wir aber Fragen, zu denen wir Vorwissen besitzen. Wir haben die Tendenz, bei „Bekanntem“ zu bleiben. Derlei Fragen eröffnen uns aber nur eine Welt, die wir schon kennen. Neues erfahren, lernen oder persönlich wachsen können wir also nur, wenn wir auch mal echte Neugierde an den Tag legen.

WEG vs ZIEL

Der Weg ist bedeutender als das Ziel, lautet die Devise beim Fragenstellen. Denn der Weg, den wir gehen, sagt mehr über uns aus als das Ergebnis. Dennoch neigen wir dazu, resultatorientierte Fragen zu stellen, die meist auch nur knappe Antworten möglich machen. Viel aussagekräftiger wäre es zu erfahren, welche Hürden es auf dem Weg gab, oder auch, welche Erkenntnisse dabei gewonnen wurden.

ABSICHT vs ZUFALL

Wir stellen Fragen oft im Schnellschuss und überlassen es damit dem Zufall, was wir erfahren. Es ist aber – im wahrsten Sinne des Wortes – zielführender, Fragen mit einer Absicht zu versehen. Wer gezielter fragt, wird wertvollere Antworten erhalten. Welche Infos für wen wertvoll sind, kann je nach Gesprächskontext und -partner:innen ganz unterschiedlich sein. Wer das mitbedenkt, wird die richtigen Fragen stellen.

TIEFGANG vs OBERFLÄCHE

Je tiefer wir in ein Thema vordringen, desto mehr können wir erfahren. Nahezu jede Frage hat mehrere Ebenen. Wir können – wie man so sagt – immer noch tiefer bohren. Es ist nicht verwerflich, an der Oberfläche zu starten, aber bis hinter die Tür unseres Gegenübers gelangen wir nur, wenn wir auch bereit sind hindurchzugehen.

BEISPIELE

- ✘ „Wo hast du deine Ausbildung gemacht?“ vs
- ✔ „Wolltest du früher beruflich mal etwas anderes machen?“

- ✘ „Wie lange hast du studiert?“ vs
- ✔ „Was war für dich die größte Herausforderung im Studium?“

- ✘ „Wie war der Urlaub?“ vs
- ✔ „Was war ein besonders schöner Moment für dich im Urlaub?“

- „Wie hat dir das Event gefallen?“
- „Welcher Vortrag hat dir besonders gut gefallen?“
- „Was konntest du aus dem Vortrag für dich mitnehmen?“
- „Was denkst du, wofür du das in Zukunft gut nutzen kannst?“
- „Hast du da schon ein konkretes Projekt vor Augen?“
- ...

Unsere Fragen kreieren die Welt, in der wir leben

Je offener, mutiger und achtsamer wir fragen, desto wertvoller können Gespräche werden. Es liegt also in unserer Hand, wie wir die Beziehungen zu Kolleg:innen und somit unser Arbeitsleben gestalten.

Wir empfehlen, gute Fragen und Gespräche wie tägliche Nahrung zu konsumieren. Essen und Trinken nähren und stärken unseren Körper – tiefgründige und bedeutsame Gespräche unseren Geist und die Seele.

Trau dich hinter die
Türen anderer, denn
da wartet die Welt
auf dich

Probiere es doch bei deiner nächsten
Tasse Kaffee mit deinen Kolleg:innen einfach
mal aus.

Unsere Fragen-Karten-spiele
zur Inspiration für bessere
Gespräche am Arbeitsplatz
findest du unter
www.sondermoment.com

