

Hintergründe erkennen und ansprechen – zur Beziehungsgestaltung für Führungskräfte

Von Angelika Leder

Systematische Abfolge in drei Schritten zur Unterstützung stark sachorientierter Klienten beim Aufbau intensiverer Kontakte zu Mitarbeitern, Kollegen und Vorgesetzten.

Kurzbeschreibung

Aufbau emotionaler Intelligenz und Verbesserung der Beziehungsfähigkeit bei funktional orientierten Klienten. Das Tool kann insbesondere angewendet werden, wenn Klienten mit einer ganz bestimmten Persönlichkeit und einer ganz bestimmten Situation ins Coaching kommen:

Anwendungsbereiche

- ▶ Klienten, die es als Teil ihrer Persönlichkeit betrachten, nur über das zu sprechen, was ihnen unmittelbar wichtig erscheint und was sie unmittelbar weiterführt, d.h. Sachthemen.
- ▶ Klienten, die denken, es passe nicht zu ihrer Persönlichkeit und ihrer beruflichen Rolle, eher persönliche Dinge anzusprechen oder auch nur anklingen zu lassen.
- ▶ Klienten die davon überzeugt sind, persönliche Themen seien generell nicht ansprechbar oder es koste nur wertvolle Zeit, über „so etwas“ zu sprechen.

Personen mit diesem „sach- und zahlenorientierten“ Selbstbild haben häufig Führungsrollen im Finanz- und Rechnungswesen oder in IT- und Planungsabteilungen. Sie sind oft weit oben in der Hierarchie angesiedelt. Sie sind intelligent, können sehr gut analysieren und werden als hervorragende Fachleute geschätzt. Sie haben auch dort schon Erfolge erzielt, wo andere dies für unmöglich gehalten haben. Weil sie ideenreich, motiviert und schnell sind, ist ihnen aber häufig nicht klar, dass sie andere weit zurücklassen.

Typische Ausgangssituation für ein Coaching ist hier, dass der Klient häufig über lange Zeit hinweg keinen Anlass hatte, sich mit den Wirkungen seiner Rolle und seines Kommunikationsstils zu beschäfti-