

## „Lassen Sie los, orientieren Sie sich nach vorne“

In den über 30 Jahren meiner Tätigkeit in Privatfirmen und als Seminarleiter habe ich natürlich mit vielen Menschen Gespräche geführt, diese Gespräche analysiert und bin immer wieder zum selben Ergebnis gekommen: „Wir sind in unserer Kommunikation leider viel zu sehr vergangenheitsorientiert!“

Beispielhaft dazu eine fiktive Diskussion zwischen Herrn Müller und Herrn Maier, wie sie in der Realität jedoch leider viel zu oft stattfindet:

Müller: „Herr Maier, Sie haben bei der letzten Bestellung die Gratisprospekte vergessen!“  
Antwort Maier: „Das ist schon richtig, Herr Müller, aber bewusst. Sie wollten doch keine!“  
Müller dazu: „Dies ist nicht richtig, das sagte ich doch nur beim vorletzten Mal.“

Maier: „Aber genau das sagten Sie doch – ich sollte es gleich machen wie beim vorletzten Mal.“

### Die Vergangenheit ist nicht zu ändern, ...

Ein Gespräch, das – Sie kennen das vielleicht aus ihrer Praxis zu Genüge – noch lange so weitergeführt werden könnte, ohne zu einem Ergebnis zu kommen.

Dabei geht es den Diskutanten immer nur um eines: Keiner will als Verlierer da stehen.

Die Angst davor und die Beharrlichkeit, recht haben zu wollen, was in der Vergangen-

heit wirklich war (wobei beide übersehen, dass Menschen durch unterschiedlichste Betrachtungsweisen auch unterschiedliche Realitäten haben), lässt Sie nicht lösungsorientiert denken.

Dabei könnte es so einfach sein:

1. Akzeptieren Sie eine momentane Situation und machen Sie das Beste daraus.
2. Sorgen Sie dafür, dass in Zukunft alles richtig gemacht wird.

Eine Umfrage unter den vielen Teilnehmern meiner Seminare hat ergeben, dass die Menschen fast zu 90% über die Vergangenheit sprechen und nur 10% über die Zukunft.

### ... denken Sie lieber an die Zukunft

Dabei ist die Vergangenheit nicht mehr zu ändern. Sie können jedoch bewusst in der Gegenwart dafür sorgen, dass in Zukunft das nächste Mal keine unnötigen Diskussionen mehr stattfinden müssen. Erfolgreiche Menschen stellen ihr Gesprächsverhalten um, sprechen in 90% über die Zukunft und sind nur zu 10% in der Vergangenheit. Die Vergangenheit benötigen wir zwar, um aus ihr zu lernen (was ja leider viel zu oft auch nicht passiert), wichtig ist aber doch nur, dass wir die Zukunft richtig gestalten.

Nehmen Sie das Steuerruder des Gesprächs in die Hand und steuern Sie das Gespräch in die Zukunft.

Dazu ein Beispiel aus meiner Seminarpraxis:

In einem Training habe ich den Teilnehmern mitgeteilt, dass wir am nächsten Tag zur gleichen Uhrzeit anfangen wollen, wie beim letzten Mal.

Dazu ein Teilnehmer: „Also um 10 Uhr.“ Darauf ich: „Nein, um 9 Uhr.“ „Ich bin mir sicher, dass wir erst um 10 Uhr begonnen haben“, entgegnete mein Gesprächspartner. In diesem Moment war es wichtig, dass ich das Gespräch in die Hand nahm, sonst hätten wir noch

lange unnötig diskutieren können: „Wie es beim letzten Mal war, gehen die Meinungen auseinander. Mir ist nur wichtig, dass jeder weiß, dass wir morgen um 9 Uhr beginnen.“

Und genau darum geht es: Hören Sie auf über Dinge zu diskutieren, bei denen Sie Fakten brauchen, jedoch keine haben. Viel Erfolg für Ihre weiteren Gespräche.



Reinhard Zehetner  
Gründer & Vorsitzender  
ZTN Training & Consulting



**ZTN**

Training & Consulting  
GmbH

Österreich  
Bundesstrasse 36  
6923 Lauterach  
Tel: +43 5574 78021-0  
Fax: +43 5574 78021-7

Deutschland  
Frankenwaldstrasse 1  
95119 Naila  
Tel: +49 9282 97840-8  
Fax: +49 9282 97840-7

Schweiz  
Alte Landstrasse 106  
9445 Rebstein  
Tel: +41 71 7700867  
mobil: +43 664 8536182