

Fachartikel vom 03. Juni 2016

Tacheles reden: So sprechen Sie Klartext!

Wer Tacheles redet, der nimmt kein Blatt vor den Mund, sondern sagt seine Meinung frei von der Leber weg und doch wohl überlegt. In der deutschen Sprache gibt es viele Redensarten, die eines beschreiben – einfach klar zu sagen, was man denkt. Als [Coach und Business Berater](#) stoße ich immer wieder auf Kommunikations-Barrieren meiner Klienten, die mir zeigen, dass die Fähigkeit Tacheles zu reden in den Hintergrund rückt oder unterschätzt wird. Oft wird um den heißen Brei herum gesprochen, gerade wenn es um Konflikte oder Forderungen geht.

Denken Sie an Führungskräfte: Was wird von ihnen erwartet? Sie sollen eine Vorbildfunktion erfüllen, auf ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eingehen; „Feel-Good-Manager“ heißt das Zauberwort. Aber ist das tatsächlich das Alleinstellungsmerkmal einer guten Führungskraft? Ich zeige Ihnen in meinem Fachartikel im Monat Juni auf, worauf es wirklich ankommt. Denn: Nur wer Tacheles redet, wird nicht nur besser sondern vielleicht auch eher / angenehmer sein Ziel erreichen. Vielleicht aber auch weniger sich selbst & andere belügen bzw. etwas vormachen. Zu diesem Schluss kam übrigens vor kurzem auch ein Artikel im Onlinemagazin der ZEIT mit dem Titel [„Wirksam sind nur klare Anweisungen“](#): Tacheles reden und Klarheit sind aktuell gefragt wie nie.



Foto: pathdoc / Fotolia

Zu diesem Thema habe ich wieder eine Umfrage durchgeführt und bedanke mich ganz herzlich bei allen Teilnehmerinnen und



Daniel Hoch
Autor-Berater-Speaker

Karl-Liebknecht-Str. 2a
04107 Leipzig

0049 341 1257 2694
presse@danielhoch.com
www.danielhoch.com
www.dievolkskrankheit.de

Tätigkeitsschwerpunkte

Vorträge

Aufschieberitis – Die
Volkskrankheit Nr. 1
Körpersprache
Geheimnisse der Kommunikation
Führung 2.0: Back to Basic – Klar
und Direkt!

Seminare

Zeit- & Selbstmanagement
Konflikt- &
Verhandlungsmanagement
Körpersprache
Führungskräfteentwicklung
Telefontraining

Coaching

Persönlichkeitsentwicklung
Leistungssteigerung
Zielmanagement
Ängste
Effizienz

Teilnehmern für ihr Mitwirken!

Auf die Frage **„Wie gut können Sie mit anderen Tacheles reden?“** lauteten Ihre häufigsten Antworten sinngemäß:

- Es ist abhängig davon, wie nah mir die betroffene Person steht.
- Sehr gut. Manchmal sogar zu viel.
- Das kommt auf den Kontext an.
- Das kommt auf mein Gegenüber und auf die Beziehung zueinander an.

Wir tun uns nicht leicht damit, einfach frei heraus zu sagen, was wir denken. Vielleicht zögern Sie, einem Vorgesetzten die Meinung zu sagen und schlucken Ihren Ärger hinunter? In Wahrheit trauen Sie sich nicht, doch können sich in diesem Fall mit Respekt vor Vorgesetzten und möglichen Konsequenzen herausreden ... Oder der Sonderfall: Sie reden zu viel Tacheles und können sich den ein oder anderen Kommentar zu viel nicht verkneifen? Auch für Sie habe ich in meinem Fazit ein paar Tipps parat, lesen Sie ruhig weiter.

Inwiefern spielt es eine Rolle, wie nah uns unser Gegenüber steht? Auch hier lässt sich nicht pauschalisieren: Manchmal fällt es leichter, einem Kollegen zu sagen, was einem nicht passt als dem eigenen Partner oder der Partnerin. Und dabei ist die Ansicht weit verbreitet, dass wir zu unseren Nächsten immer ehrlich sind – weit gefehlt! Gerade zu Hause verbieten wir uns oft selbst die Worte, Hauptsache es ist halbwegs Frieden.

Die meisten von Ihnen wünschen sich generell mehr Courage. Auf die Frage **„Wünschen Sie sich manchmal, mehr Tacheles reden zu können?“** antwortete die Mehrheit von Ihnen mit „Ja.“ Einige wünschten sich, nicht erst in letzter Minute, den Mut zu klaren Worten zu haben – erst dann Tacheles zu reden, wenn der sprichwörtliche Tropfen das Fass bereits zum Überlaufen gebracht hat. „Vielleicht wäre es dann gar nicht erst so weit gekommen ...“ Stimmt!

Wechseln wir noch einmal die Perspektive, um das Phänomen besser zu verstehen. Auf die Frage **„Wie reagieren Sie, wenn Ihr Gesprächspartner nicht auf den Punkt kommt?“** lauteten Ihre Top-Antworten:

- Entweder ich sage „Komm zur Sache!“ oder ich schweife gedanklich ab.
- Ich bin extrem genervt.
- Geduldig. Manche brauchen eben länger!



Daniel Hoch
Autor-Berater-Speaker

Karl-Liebknecht-Str. 2a
04107 Leipzig

0049 341 1257 2694
presse@danielhoch.com
www.danielhoch.com
www.dievolkskrankheit.de

Tätigkeitsschwerpunkte

Vorträge

Aufschieberitis – Die
Volkskrankheit Nr. 1
Körpersprache
Geheimnisse der Kommunikation
Führung 2.0: Back to Basic – Klar
und Direkt!

Seminare

Zeit- & Selbstmanagement
Konflikt- &
Verhandlungsmanagement
Körpersprache
Führungskräfteentwicklung
Telefontraining

Coaching

Persönlichkeitsentwicklung
Leistungssteigerung
Zielmanagement
Ängste
Effizienz

- Je nach Situation genervt oder gelangweilt.

Merken Sie etwas? Keine der beschriebenen Situationen ist positiv: Ein genervtes Gegenüber ist genauso kontraproduktiv wie eines, das im Kopf schon woanders ist. Es hilft also tatsächlich, sich in die Perspektive des anderen zu versetzen, bevor man sich mal wieder davor scheut, klare Worte auszusprechen: Man möchte Sie verstehen! Also trauen Sie sich und schaffen Sie damit eine Win-Win-Situation für beide Parteien. In meinen [Trainings und Coachings](#) wird dies gnadenlos geübt, die Ursache liegt manchmal ganz woanders.



Bestimmt finden Sie sich auch bei folgenden Antworten auf die Frage „**Bei welchen Themen fällt es Ihnen schwer, Tacheles zu reden?**“ wieder:

- Wenn mich Dinge emotional belasten
- Wenn ich in dem Moment nicht bereit bin
- Wenn es sehr persönlich wird oder ich jemanden verletzen könnte.
- Bei Konflikten in der Beziehung.
- Beim Thema Geld.
- Gegenüber meiner Chef/in.

Sie sehen: Die Scheu vor klaren Worten lässt sich nicht auf ein Themengebiet beschränken. Ob beruflich oder privat, jeder kämpft gegen seine eigene Komfortzone. Springen Sie über Ihren Schatten und profitieren Sie vom Gebrauch eindeutige Worte!

Reden Sie Tacheles! Meine Erfolgstipps:



Daniel Hoch
Autor-Berater-Speaker

Karl-Liebknecht-Str. 2a
04107 Leipzig

0049 341 1257 2694
presse@danielhoch.com
www.danielhoch.com
www.dievolkskrankheit.de

Tätigkeitsschwerpunkte

Vorträge

Aufschieberitis – Die Volkskrankheit Nr. 1
Körpersprache
Geheimnisse der Kommunikation
Führung 2.0: Back to Basic – Klar und Direkt!

Seminare

Zeit- & Selbstmanagement
Konflikt- & Verhandlungsmanagement
Körpersprache
Führungskräfteentwicklung
Telefontraining

Coaching

Persönlichkeitsentwicklung
Leistungssteigerung
Zielmanagement
Ängste
Effizienz

1. Wechseln Sie die Perspektive

Versteht Ihr Gegenüber, was Sie von ihm möchten? Reden Sie nicht länger um den heißen Brei herum. Wenn Sie denken: „Ach, der weiß schon, wie ich das meine!“, werden Sie mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit enttäuscht – So erreichen Sie Ihr Ziel bestimmt nicht! Unterschätzen Sie nicht den Unterschied zwischen Selbst- und Außenwahrnehmung. Also fragen Sie nach was der andere verstanden hat und fragen sie was wir zukünftig tun.

2. Beruflich & privat: diesmal nicht trennen

Im Job schlucken Sie Ihren Ärger hinunter und sagen nicht, was Sie denken? Dafür bekommt Ihr Partner zuhause täglich harsche Kritik? Dann messen Sie mit zweierlei Maß! Auch wenn es Ihnen beruflich oder privat schwerer fallen mag: Klare Worte sind nicht nur unter Freunden/in der Partnerschaft oder im Büro wichtig. Beide Lebensbereiche verdienen den Mut zur Deutlichkeit.

3. Flexibel durch klare Absprachen

Das klingt nach einem Widerspruch? Falsch! Als Führungskraft gehört es zu Ihren Aufgaben, klare Vorgaben abzustecken und Regeln vorzugeben. Diese kommunizieren Sie deutlich. Um Ihre Mitarbeiter dennoch bei Laune zu halten, können Sie diese Strukturen bewusst brechen: Gleitzeit oder Wochenziele, die sich der Einzelne selbst plant, bieten hier eine gute Balance.

4. Achten Sie auf Ihre Wortwahl

Tacheles reden – das fängt natürlich bei der Wortwahl an. „Wäre es möglich, falls Sie Zeit hätten, dass Sie eventuell ...“ Stopp! Ihr Gesprächspartner ist bei solchen Floskeln längst genervt. Sagen Sie doch direkt, was Sie möchten. „Bitte erledigen Sie den Auftrag bis zum nächsten Meeting.“ Höflich, bestimmt und mit eindeutiger Zielvorgabe. Ist Ihr Mitarbeiter damit überfordert? Dann holen Sie sich das OK ab bzw. er wird es Ihnen schon sagen, denn: [„Nein!“ ist ein zeitsparendes Wort.](#)

Extra Tipp: Führen Sie eine Konjunktiv-Kasse ein, in die Sie und Ihre Mitarbeiter für jedes überflüssige „würde“ und „hätte“ einen kleinen Obulus einzahlen. Wie lange dauert es, bis Sie von dem Geld gemeinsam Essen gehen können?

5. Tacheles reden – aber richtig!

Sie sind couragiert, extrovertiert und haben kein Problem damit, anderen Ihre Meinung zu sagen? Herzlichen Glückwunsch! Allerdings heißt das noch lange nicht, dass Ihnen diese Art hilft, an Ihr Ziel zu gelangen. Sie sollten eher bedenken: Ist meine Meinung hier überhaupt gefragt?



Daniel Hoch
Autor-Berater-Speaker

Karl-Liebnecht-Str. 2a
04107 Leipzig

0049 341 1257 2694
presse@danielhoch.com
www.danielhoch.com
www.dievolkskrankheit.de

Tätigkeitsschwerpunkte

Vorträge

Aufschieberitis – Die
Volkskrankheit Nr. 1
Körpersprache
Geheimnisse der Kommunikation
Führung 2.0: Back to Basic – Klar
und Direkt!

Seminare

Zeit- & Selbstmanagement
Konflikt- &
Verhandlungsmanagement
Körpersprache
Führungskräfteentwicklung
Telefontraining

Coaching

Persönlichkeitsentwicklung
Leistungssteigerung
Zielmanagement
Ängste
Effizienz

Inwiefern ist mein Kommentar lösungsorientiert? Welche Äußerungen sind in einem bestimmten Kontext fehl am Platz und können missverstanden werden? Im Zweifelsfall kurz bis drei zählen und dann erst loslegen. Denken Sie im Kopf über die passende Wortwahl und die Situation nach, in der Sie sich gerade befinden und machen sie sich vorher klar, welche Auswirkungen das in alle Richtungen haben kann: Beruflich professionell oder persönlich direkt? Achten Sie auf Konstruktivität.



Generell möchte ich Ihnen noch mit auf den Weg geben: Zu sagen, was man denkt und was man will – das sind zwei verschiedene Dinge. Beide bringen Sie ans Ziel doch wollen wohl dosiert sein. Fassen Sie sich ein Herz und Sie werden merken: Klare Worte lohnen sich immer, wenn Sie gut überlegt sind. Glauben Sie mir, Sie werden mit der Zeit ein Gespür dafür entwickeln. Ich hoffe, dass ich Ihnen mit meinen Tipps zeigen konnte: Nur wer Tacheles redet, lebt vielleicht glücklicher und gelangt wirklich an sein Ziel.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg mit klaren Worten.

Ihr Daniel Hoch

Lesen Sie auch meine anderen [Fachartikel](#).



Daniel Hoch
Autor-Berater-Speaker

Karl-Liebnecht-Str. 2a
04107 Leipzig

0049 341 1257 2694
presse@danielhoch.com
www.danielhoch.com
www.dievolkskrankheit.de

Tätigkeitsschwerpunkte

Vorträge

Aufschieberitis – Die
Volkskrankheit Nr. 1
Körpersprache
Geheimnisse der Kommunikation
Führung 2.0: Back to Basic – Klar
und Direkt!

Seminare

Zeit- & Selbstmanagement
Konflikt- &
Verhandlungsmanagement
Körpersprache
Führungskräfteentwicklung
Telefontaining

Coaching

Persönlichkeitsentwicklung
Leistungssteigerung
Zielmanagement
Ängste
Effizienz



Daniel Hoch arbeitet als Autor, Berater und Speaker. Jedes Jahr besuchen über 10.000 Teilnehmer seine Seminare und Vorträge, in denen er seinen Zuhörern Erfolgsrezepte für den Beruf und das Privatleben an die Hand gibt. Mit seinem zweiten Sachbuch „Aufschieberitis – die Volkskrankheit Nr.1“ tourt Daniel Hoch deutschlandweit als Coach und Experte in Sachen Prokrastination.

Buchen Sie Daniel Hoch:

Vorträge: www.danielhoch.com/portfolio/vortraege

Seminare: www.danielhoch.com/portfolio/seminare

Coaching: www.danielhoch.com/portfolio/coaching



Daniel Hoch
Autor-Berater-Speaker

Karl-Liebknecht-Str. 2a
04107 Leipzig

0049 341 1257 2694
presse@danielhoch.com
www.danielhoch.com
www.dievolkskrankheit.de

Tätigkeitsschwerpunkte

Vorträge

Aufschieberitis – Die
Volkskrankheit Nr. 1
Körpersprache
Geheimnisse der Kommunikation
Führung 2.0: Back to Basic – Klar
und Direkt!

Seminare

Zeit- & Selbstmanagement
Konflikt- &
Verhandlungsmanagement
Körpersprache
Führungskräfteentwicklung
Telefontraining

Coaching

Persönlichkeitsentwicklung
Leistungssteigerung
Zielmanagement
Ängste
Effizienz
