

Arbeit macht die Seele krank

Angst vor Jobverlust

„Psychische Erkrankungen verursachen zwei Millionen Krankenstandstage pro Jahr. Das entspricht einer Zunahme um das 1,5-fache in zehn Jahren“, stellt Werner Schöny, Obmann von pro mente Austria, fest: „Diese Art von Erkrankung kostet uns 218 Mio. € pro Jahr.“

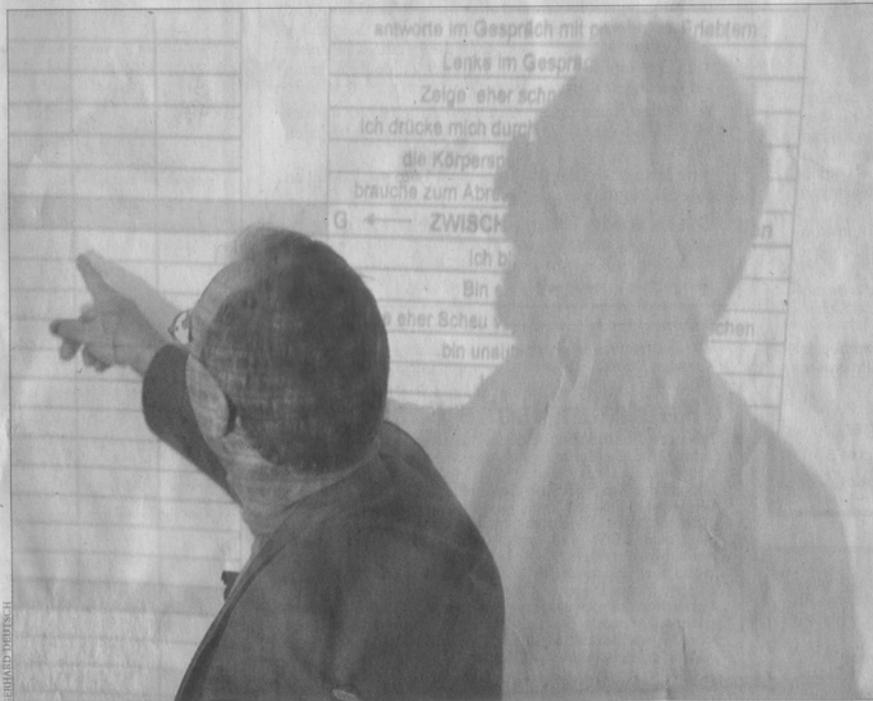
Rund 60.000 Österreicher gehen jedes Jahr wegen psychischen Erkrankungen in Frühpension. Das entspricht einer Steigerung von 7,6 Prozent.

Die Angst, den Arbeitsplatz zu verlieren, sei ein wichtiger Auslöser von psychischen Erkrankungen, so pro mente. Eine Befragung von 100 Beschäftigten zeigte als größte Belastung zunehmenden Zeitdruck. Genannt wurden auch Überstunden, der Zwang zu schnellen Entscheidungen sowie belastende Arbeitsbedingungen wie wechselnde Tag- und Nachtschichten.

INTERNET
www.promenteaustria.at

Kommunizieren ohne Missverständnisse

Wolfgang Gruber zeigt im Karriere-Workshop, wie man das Gesprächsklima verbessert



Im KURIER-Workshop beweist der Trainer Wolfgang Gruber, dass man auch mit scheinbar eher schwierigen Menschen gut kommunizieren kann

„Dauert es lange oder sind Sie gleich fertig?“, fragt der Trainer einen seiner Seminarteilnehmer beim Vorlesen eines Artikels. Die Absicht des Trainers: Schnell einen Kommentar abgeben. Wirkung bei dem Teilnehmer: Er ist verärgert und beleidigt. Dieses Erlebnis bringt Trainer Wolfgang Gruber bei dem Karriere-Workshop zum Thema Konflikt-Kommunikation als Beispiel, wie leicht durch unterschiedliche Interpretationsmuster Missverständnisse entstehen können. „Ich bestimme, wer mich beleidigt“, hat daher Wolfgang Gruber zu seinem Motto und Buchtitel (siehe Kästen rechts) gemacht und zeigt den Workshop-Teilnehmern Wege, positiv zu kommunizieren.

GESPRÄCHSKLIMA Laut einer in Österreich durchgeführten Umfrage sind 47 Prozent der Befragten mit ihrem Gesprächsklima unzufrieden. Zu den am häufigsten genannten Gründen zählen die aktuelle Tagesverfassung, mangelnde Sympathie, der Gesprächsinhalt und unterschiedliche Interessen. Führungskräfte nennen eine unklare Ausdrucksweise, unterschiedliche Auffassung vom

Thema, Stress und Zeitmangel als die ausschlaggebenden Auslöser für Missverständnisse.

Einer der Teilnehmer zieht seine persönlichen Konsequenzen: „Im geschäftlichen Bereich bevorzuge ich im

Kontakt mit Kollegen, Vorgesetzten oder Lieferanten die schriftliche Kommunikation, um Missverständnisse zu vermeiden. Der andere kann den Zeitpunkt selbst entscheiden, wann er meine Nachrichten lesen möchte.“

Nicht alle können sich mit dieser Methode anfreunden. Gruber: „Gefühlsorientierte Menschen haben das Bedürfnis, auch die Stimme und den Tonfall zu hören. Sie könnten die rein schriftliche Kommunikation missverstehen und

übel nehmen.“ Unterstützen kann eine Einschätzung der eigenen Persönlichkeit und des Profils des Kommunikationspartners. Wolfgang Gruber entwickelte dafür mit Berater Eric Krauthammer die GRD-Methode. GRD umfasst den individuellen Gefühls-, Ratio- und Dynamik-Anteil des Verhaltens (siehe Kästen unten) und ist unterschiedlich dominant und in Mischformen ausgeprägt.

MOTIVSUCHE Gute Kommunikatoren können sich in den anderen hinein versetzen und verstehen. Gruber hält sich dabei an die ‚Zehn plus Eins‘-Regel: Zehn gute Eigenschaften bei seinem Gegenüber hervorheben und die Positivste in die Kommunikation einbauen. „Auch wenn man jemanden nicht mag – etwas Positives gibt es bei jedem Menschen.“ Eine Teilnehmerin ist skeptisch: „Und wenn der Chef cholerisch ist, herum schreit und ich ihm keine sachliche Frage stellen kann?“ Gruber empfiehlt: „Kraft haben, abzuwarten und die möglichen Motive für sein Verhalten überlegen.“ Möglicherweise kann man dann sogar seinen Chef verstehen.

– S. LEONHARTSBERGER

Kommunikation: Besser zuhören und reagieren

GESPRÄCHSKLIMA Mit ihrem Buch „Ich bestimme, wer mich beleidigt“ zeigen Wolfgang Gruber und Eric Krauthammer, wie alltägliche Kommunikation durch Veränderung bestimmter Verhaltensmuster beruflich und privat verbessert werden kann. Das Buch kostet 24,8 €. Bestellen unter: www.mcwise.at



SCHLAGFERTIGKEIT Mit „So reden Sie sich zum Erfolg“ (Ecowin-Verlag) beschreibt ZIB-Moderatorin Ingrid Thurnher bereits in der vierten Auflage, wie man eine perfekte Rede hält, in Diskussionen nicht untergeht und über den Umgang mit Lampenfieber. Behandelt werden Sprach-, Atem- und Vortragstechnik. Kosten: 19,9 €

PERSÖNLICHKEIT

Auf den Gesprächspartner besser eingehen

Wer sich selbst und die Persönlichkeit des Gegenübers besser einschätzt, kann sich leichter auf seinen Kommunikationspartner einstellen. Missverständnisse können dadurch verhindert werden. ► **Gefühlsbetonte** und beziehungsorientierte Typen sind gesellig, offen und bereit, auf andere zuzugehen. Gefahr: Vereinnahmendes Auftreten und andere vor

den Kopf stoßen. Kommunikation mit R- und D-Typen: Zurückhaltung, besser zuhören, offene Fragen.

► **Rational** dominierte Kommunikationspartner neigen zu Distanz und scheinen auf den ersten Blick still und teilnahmslos. Sie sind verlässlich und gute Beobachter. Kommunikation mit G- und D-Typen: Mut zu mehr Offenheit.

► **Dynamik** ist ein Zeichen

für Stress-resistente und natürliche Führungspersönlichkeiten. Die Dynamik zeigt sich bereits in der Körpersprache. Kommunikation mit R- und G-Typen: Besser zuhören, den anderen verstehen und zu Wort kommen lassen.

◆◆ Eine Checkliste für einen ersten Überblick über ein persönliches GRD-Profil ist im Internet abrufbar.

INTERNET
www.jobmedia.at