

DIE TIGGES FACE TO FACE METHODE

WOLFGANG A. TIGGES

Zuhören, nachfragen, verstehen: Echtes Interesse an Aufgaben und Menschen ist die treibende Kraft hinter Tigges.

Denn nichts ist so entscheidend für die Performance wie eine ehrliche Einschätzung der Ausgangslage. Deshalb frage ich lieber zu viel als zu spät nach den wahren Gründen für Ihre Ziele und Pläne. Damit von Anfang an weniger Platz für Fehler entsteht.

Was nützen unzählige Briefing-Seiten, wenn sie falsch interpretiert oder verstanden werden? Ich suche im persönlichen Gespräch nach dem Kern jeder Kommunikationsaufgabe.



Warum sind so viele Kunden vom Ergebnis der gelösten Kommunikationsaufgabe enttäuscht?

Weil im Vorfeld nicht ausführlich über das „Nichtgesagte“ gesprochen wird. Häufig scheint die Kommunikation zwischen den Zeilen abzulaufen, wird geprägt von Impliziten, vom **Nichtgesagten und doch Gemeinten**.

Die Tigges „Face to Face Methode“ - emotional - rational - systematisch.

- 1. Das „Nichtgesagte“ ermitteln**
- 2. Das „Nichtgesagte“ mit dem Gesagten verknüpfen**
- 3. Die „Face to Face“ Umsetzung**

Die Tigges „Face to Face Methode“

1. Das „Nichtgesagte“ ermitteln

.....ich nenne es: „Das Herausfiltern von versteckten Botschaften“.

Ich richte den Focus stärker auf das ausführliche und persönliche Gespräch, um so zwischen den Zeilen das Nichtgesagte (Dekonstruktivismus¹) durch gezielte und situative Fragetechniken herauszufiltern. **Das Nichtgesagte ist gemeint.**

Kommunikation zwischen Personen ist häufig von Impliziten geprägt. Es wäre übertrieben zu sagen, dass eine Person niemals etwas sagt, ohne noch etwas anderes zu meinen, das sie mit ihren Worten nicht erwähnt.

Doch ist es keinesfalls übertrieben, stets genau den Worten seines Gesprächspartners zu lauschen und zu überlegen, was er durch die Wahl seiner Worte in diesem Moment ausdrücken möchte.

Wer mehr über das eigentliche Anliegen des Gesprächspartners erfahren will, sollte zwischen den Zeilen **„das Nichtgesagte aber doch Gemeinte“** suchen.

2. Das „Nichtgesagte“ mit dem Gesagten verknüpfen

.....und damit zielgerichtet handeln.

Abgleich zwischen Briefing-Wunsch und „Face to Face“ also dem nicht gesagten Kommunikationswunsch.

3. Die „Face to Face“ Umsetzung

.....persönliche Kommunikation

Hier werden alle - auch die zwischen den Zeilen ermittelten Kommunikationswünsche von mir persönlich und direkt weitergegeben, ob internen oder externen Partnern, um so einen unverfälschten Fluss aller Intensionen 100%ig gewährleisten zu können.

Ich möchte vermeiden, dass Personen in der Kommunikationskette dazwischengeschaltet sind, welche die Kunden-Intensionen lediglich aus ihrer Sicht einschätzen und dann weitergeben. Denn das, was dabei am Ende herauskommen kann, kennen wir alle aus dem Kinderspiel „StillePost“.

Definition: Dekonstruktivismus¹)

Dekonstruktion nimmt das Behauptete zur Kenntnis, um sich dann sogleich darauf zu konzentrieren, was dieses Behauptete alles nicht behauptet, auslöst und vereint. **Sie richtet den Fokus demnach auf das Nichtgesagte.** Dieses soll herausgestellt und konzentriert werden, sodass der „Fußabdruck der Aussage“ deutlich wird.