

## **Mein erster bewusster Bedeutungsreframe**

Teilnehmer-Erfahrungsbericht aus der Grundausbildung (Practitioner)

In einer Fachausschuss-Sitzung saß ich mit Kollegen als Vertreter der Dachdecker zusammen mit Vertretern der Hersteller von Bedachungsprodukten zusammen. In der Sitzung ging es um die Eigenschaften der Produkte. Die Herstellerseite vertritt ca. 75% des Marktanteils in Europa. Die Anzahl der Teilnehmer belief sich auf 14, von der Dachdeckerseite waren 5 Teilnehmer.

Die beiden Gruppen saßen sich in einem wesentlichen Punkt uneins gegenüber und es wurden die bisher vorgetragenen Argumente pro und contra immer wieder vorgetragen. Die geforderte Eigenschaft war ein Kernpunkt, an deren Formulierung ich maßgeblich beteiligt war. Ich hatte mich direkt noch nicht dazu zu Wort gemeldet und die Sitzung drohte zu scheitern. Da es sich in der Diskussion um wechselnde kurze Sachargumente von unterschiedlichen Personen handelte, beschränkte sich mein rund-um-pacen auf ein allgemeines freundliches Betrachten des jeweiligen Sprechers. Als der Einwand der Hersteller auf die zu erwartende beträchtliche Preiserhöhung aufgrund der Verbesserung des Produktes in dem wesentlichen Punkt zur Sprache kam und ein Verlust von Marktanteilen gegenüber Produzenten, die nicht in diesem Kreis vertreten sind, angeführt wurde, meldete ich mich zur Antwort.

Ich wählte eine lautere und tiefere Stimmlage als mein Vorredner. In betont langsamer Sprechgeschwindigkeit erinnerte ich an den Grund unseres Zusammenseins der darin bestand, gemeinsam künftig bessere Dächer und weniger Schäden zu verursachen. Dies besteht aus der Herstellung von besseren Produkten und dem fachgerechten Verlegen dieser Produkte. Ich führte an, dass der sich einstellende Erfolg unserer gemeinsamen Arbeit jedem der Beteiligten nutzt:

der Dachdecker wählt die Produkte, die den zu erwartenden Anforderungen gerecht werden, hohe Qualität des Produkts verbindet sich mit dem

Herstellernamen und führt zu steigendem Ansehen und steigendem Marktanteil, der Kunden ein Dach erhält, das ihn dauerhaft schützt.

Während meinem Reden schaute ich die Teilnehmer der Reihe nach an. Mein direkter Vorredner antwortete nicht auf mein Statement. Kein anderer Teilnehmer meldete sich zu Wort. Im Gegenteil, es trat eine kurze Pause in der Diskussion ein, in der ich meinen Blick über die Teilnehmer schweifen lies. Ich vermute, dass sich die Teilnehmer versuchten sich mit den genannten Zielen zu identifizieren. Der in Aussicht gestellte Erfolg in meinem Bedeutungsreframe ließ die Kritiker dieser Vorgehensweise verstummen. Dieser wesentliche Punkt wurde von keinem Teilnehmer mehr angesprochen und schien damit erledigt.

Die nächste Wortmeldung behandelte nun eine ganz andere Eigenschaft aber das Gesprächsklima hatte sich verändert. Es wurde nicht mehr über die zu erwartenden Kosten einer Veränderung der Eigenschaften gesprochen, sondern nur noch wie die Veränderung technisch umgesetzt werden kann. Im Nachhinein betrachtet war dieser Reframe wohl der Knackpunkt dieser Sitzung. Das Thema der zu erwartenden Kosten wurde an diesem Tag nicht mehr erwähnt.

*Wolfgang W., NLP-Practitioner-Ausbildung 2007*