



Die Sachebene

Die Sachebene eines Gespräches dient dem Austausch von Informationen. Es geht um "Inhalte" und solche Qualitäten wie z.B. Klarheit und Verständlichkeit. Selbst beim "small talk" wählt man in der Regel ein Sachthema und tauscht sich dann (scheinbar) darüber aus.

Die linke und die rechte Seite jedes Abschnittes stellen die jeweils gegensätzlichen Möglichkeiten dar.

Zielorientiert

Sich vor einem Gespräch seine Ziele und Alternativen klar zu machen, hilft, den "roten Faden" zu behalten. Seine Botschaft gut formuliert und geordnet vortragen, ist damit einfach. Selbst wenn das Gespräch einmal abgleitet, ist man schnell in der Lage, wieder auf seine Absicht und "auf den Punkt" zurück zu kommen.

Diffus

Man geht ohne klare Ziele in ein Gespräch oder hat das Gesprächsthema nicht zu Ende gedacht. Oft will der Gesprächspartner nur mal "auf den Busch klopfen" oder den Anderen verunsichern. Solche Gespräche zeichnen sich durch Springen zwischen Themen und Argumentieren auf verschiedenen logischen Ebenen aus. Nach einiger Zeit kommt der Gedanke auf "Um was geht es hier eigentlich?"

Anschaulich

Gespräche mit Bildern, Beispielen und Anekdoten aufzulockern, sichert die Aufmerksamkeit des Gegenübers. Es wirkt lebendig und interessant. Wenn in beiden Gesprächspartnern ähnliche Bild- und Symbolwelten entstehen, wirkt das auch stark auf die Motivation, den Anderen verstehen zu wollen - und dient damit wiederum dem sachlichen Verständnis zwischen den Partnern.

Abstrakt

Die Benutzung von Fremdworten und weitschweifigen abstrakten Erläuterungen führt oft zur Ermüdung des Zuhörenden. Diese Art der Gesprächsführung wirkt unpersönlich und kann eine kühle und unproduktive Distanz zwischen den Gesprächspartnern erzeugen. Oder es wird mal wieder nach dem Motto agiert: "Wenn Du sie nicht überzeugen kannst, verwirr sie!"

Präzise

Eine präzise Darstellung eines Zieles oder Gesprachsinhaltes schafft Klarheit und lässt wenig Raum für Interpretationen. Damit hilft sie dem Zuhörer wach und konzentriert zu bleiben und erspart ihm lästiges Nachfragen.

Allgemein

Verallgemeinerungen, Andeutungen und Anspielungen bieten jede Menge Gelegenheit für Missverständnisse und schlechte Stimmung. Man möchte sich nicht festlegen oder den Gesprächspartner verunsichern. Es kann auch sein, dass durch solche "Taktik" ein Gesprächsergebnis verhindert werden soll.

Vollständig

Der Eindruck, dass der Gesprächspartner alle wichtigen Dinge vollständig darlegt und ausspricht, schafft eine konstruktive Atmosphäre von Sicherheit und Vertrauen. Es zeigt die Bereitschaft, ohne Umschweife und möglichst schnell zu einem Ergebnis zu kommen.

Getilgt

Erkennt man, dass der Gesprächspartner wesentlich Teile eines Themas weglässt oder nach eigenen Gutdünken kürzt, entsteht ein Klima von Unsicherheit und Misstrauen. Vermutet man diesen Mangel in der Unfähigkeit des Gegenübers, entsteht der Eindruck von Inkompetenz.



Die Persönliche Ebene

Die persönliche Befindlichkeit (und damit mein Verhalten) in einem Gespräch steuert, bewusst oder unbewusst, im erheblichen Maße den Verlauf und das Ergebnis dieses Gespräches. Deshalb kann eine Regel aus der Therapeutenwelt nützlich sein: "Sorge vor und im Gespräch zunächst dafür, dass Du Dich selbst wohl fühlst. Nur dann kannst Du auch ein gutes Ergebnis erzielen".

Offen

Weitgehende Furchtlosigkeit ermöglicht Offenheit im Gespräch. Dann kann man spontan und unzensiert seine Gefühle und Gedanken ausdrücken. Um diese Furchtlosigkeit in Gesprächen zu erreichen, ist es nützlich, wenn man zielklar ist und dem Gegenüber wirkliche Wertschätzung entgegenbringt. Und manchmal ist es hilfreich, einen guten "Plan B" zu haben.

Verschlossen

Wenn "Verschlossenheit" als Charaktereigenschaft und Last durchs Leben getragen, oder gezielt als "Gesprächstaktik" angewandt wird, erzeugt sie nahezu immer erhöhte Wachsamkeit, Kampfbereitschaft oder Fluchtimpulse beim Gegenüber. Seine jeweiligen "Signale" beim Partner "gespiegelt" zu sehen, ist ein Grundbedürfnis jeder menschlichen Kommunikation.

Gelassen

Wirkliche Gelassenheit erfordert neben einem intakten Selbstwertgefühl eine gute Gesprächsvorbereitung und Klarheit im Bezug auf die Konsequenzen von möglichen Gesprächsergebnissen. Eine gelassene Gesprächsführung ermutigt den Partner zu Offenheit und Vertrauen, aber auch zur Angemessenheit und wird in der Regel als ein Signal der Stärke verstanden.

Angespannt

Anspannung ist immer ein Signal der Reaktionsbereitschaft. Bemerkt man bei sich oder beim Anderen diesen Zustand, wäre eine gute Frage: Worauf? Die mögliche Antwortpalette ist bunt. Will man etwas verbergen und fürchtet die Entdeckung? Ist man ungeduldig und will endlich loslegen? Mag man den Gegenüber nicht? Hat man keine Zeit für das Gespräch? Eine lohnende Suche.

Flexibel

Die Fähigkeit zur Flexibilität hat uns Menschen als Spezies überleben lassen. Sich auf unterschiedliche Gegebenheiten einzustellen, ist eine evolutionäre Notwendigkeit. Stellen wir uns auf die Persönlichkeitsstruktur und Art der Beziehungsgestaltung unseres Partners ein. Und seien wir beweglich auf der Sachebene. "Wer A sagt, muss nicht B sagen. Er kann auch erkennen, dass A falsch war" (B.Brecht)

Starr

Starrheit im Gespräch, kann auf Angst vor Veränderung hinweisen, deren Konsequenzen der oder die Beteiligte noch nicht übersieht. Oder "etwas liegt noch nicht auf dem Tisch" und behindert unterschwellig den Gesprächsfortschritt. Eine verbreitete Möglichkeit sind Machtkämpfe oder noch nicht ausgeräumte Kränkungen. Klärung ist dringend gefordert.

Kraftvoll

Ein kraftvolles (nicht dominantes) Auftreten, mit "leuchtenden Augen", aufrechter Körperhaltung und fester aber freundlicher Stimme, bringt eine besondere Stimmung in jedes Gespräch. Die so vorgetragene Argumente wiegen schwerer, können Zauderer mitreißen und motivieren zur Mitarbeit am anstehenden Thema. Power, gute Laune und Zielklarheit sind ansteckend.

Energielos

Ein Gespräch im energielosen Zustand zu führen, ist ein Maximum an Zeitverschwendung. Dieser Zustand bewirkt beim Gesprächspartner entweder Ansteckung oder Verärgerung. In diesem Zustand "untergebuttert" zu werden, ist mehr als wahrscheinlich. Schlimmer noch - man verliert Respekt und Wertschätzung. Im besten Fall erntet man Mitleid - auch nicht so toll



Die Beziehungsebene

Verhalten auf der Beziehungsebene ergibt sich zunächst einmal automatisch und unbewusst durch die Vorgeschichte und die Konditionierung der beteiligten Personen. Es im Gespräch bewusst und zielorientiert zu gestalten, setzt die Kenntnisse einiger wichtiger Beziehungskomponenten voraus. Nur wenn man diese bei sich selbst und Anderen durchschaut, kann man sie zielgerichtet einsetzen.

Akzeptieren

Akzeptiert zu werden, ist ein Grundbedürfnis jedes Menschen. Im Gespräch zeigt man dies, indem man dem Anderen das Gefühl gibt, seine Argumente ernst zu nehmen. Sie bis zum Ende anhört und versucht, sie zu verstehen. Selbst ablehnende Antworten erscheinen dadurch in einem anderen Licht. Sie beziehen sich dann auf die Inhalte und nicht auf die Person.

Ablehnen

Den Gesprächspartner unterbrechen, seine Argumente lächerlich machen oder Antworten geben, ehe man die sachlichen Inhalte wirklich verstanden hat, geben der Gegenseite das Gefühl, als Person nicht für voll genommen zu werden. Sie fühlt sich als Mensch abgelehnt, "das Gitter geht herunter", ein konstruktives Gespräch wird unmöglich und ein neuer "kleiner Krieg" ist eröffnet.

Hinwenden

Um ein Gesprächsziel zu erreichen, ist es nützlich, sich in die Welt meines Gesprächspartners zu begeben um seine Reaktions- und Handlungsmöglichkeiten wirklich zu verstehen. Für die Zeit des Gespräches ganz bei ihm oder ihr zu sein, eröffnet mir diese Chance. Außerdem bekommt der Gegenüber den Eindruck, für mich wichtig zu sein und das Gefühl der Akzeptanz wird verstärkt.

Abwenden

Wer kennt das nicht: der Gegenüber guckt beim Gespräch aus dem Fenster, blättert in Unterlagen oder muss "wichtige" Telefongespräche entgegennehmen. Neben diesen massiven Zeichen sollte man (auch bei sich selbst) auf trommelnde Finger oder nervös wippende Füße achten. Wie will man mit solch einer Haltung irgendetwas "verstehen"? Ein Gespräch? - Nein, vergeudete Zeit!

Wertschätzen

Einer Person Wertschätzung entgegen zu bringen, setzt ein hohes Maß an Achtung und Sympathie für den Gegenüber voraus. Wie will man so etwas bewusst erzeugen und trainieren? Ein lohnendes Spiel: Fragen Sie sich vor jedem Gespräch "Was ist am Anderen schön, interessant oder liebenswert?" Eine gute Möglichkeit, eine angenehme, kreative Gesprächsatmosphäre zu schaffen.

Geringschätzen

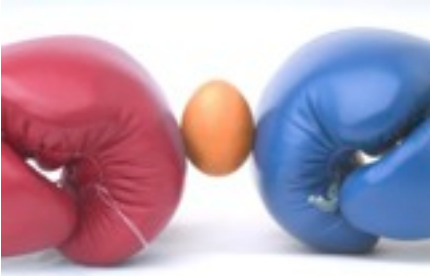
Den Anderen durch Gesten und Worten herabsetzen, sie oder ihn lächerlich machen oder von "oben herab" behandeln, hat absolut nichts mehr mit dem Thema "Gespräch" zu tun. Wir befinden uns auf dem Gebiet von Graben- und Positionskämpfen, Machtbeweisen und Unterwerfungen. Ein guter Zeitpunkt - je nach Zielsetzung - zu gehen, auf den Tisch zu schlagen oder gelassen zu agieren.

Freiraum geben

In einem Gespräch "Freiraum geben" ist ein Balanceakt, schafft aber bei den richtigen Partnern eine Atmosphäre von Kreativität, Angstfreiheit und Eigenverantwortlichkeit. Wichtig ist, zu erkennen, ob der oder die Gesprächspartner diesen "Freiraum" auch wollen und annehmen können. Es braucht manchmal Zeit und Geduld, um Menschen an diese Art des Umgangs zu gewöhnen.

Dominieren

Auch hier ist entscheidend, wie meine Gesprächspartner auf "Dominanz" reagieren. Hilft sie mir oder Anderen ein Gesprächs- oder Handlungsziel zu erreichen, so ist sie in diesem Fall "richtig". Beschädigt sie Beziehungen oder verhindert Erfolg, so ist sie "falsch". Auf Dauer erfolgreich kann sie nur dann sein, wenn dabei die anderen Komponenten der Beziehungsebene berücksichtigt werden.



Die Beziehungsebene

Was wollen (können) Sie zulassen?

Nähe

Nähe bedeutet eine große emotionale und geistige Übereinstimmung zwischen zwei Menschen und geht über das Maß der Sympathie hinaus. Da es sein kann, dass dieses Empfinden ungleich verteilt ist, sollte man im Gespräch die Bereitschaft des Partners zu einem "Nähespiel" permanent überprüfen. Zu viel einseitige Nähe kann auch "erschlagen" und den Anderen zum Rückzug nötigen.

Distanz

Eine "gute" Distanz zur Erreichung eines Gesprächsziels aufzubauen ist eine hohe Kunst in der Gesprächsführung. Wie viel Nähe lässt der Gegenüber zu und wie viel Distanz braucht er oder sie um sich richtig wohl zu fühlen? Hohe Aufmerksamkeit, wirkliche Zuwendung und Respekt für die gegenseitigen Bedürfnisse sind hilfreiche Attribute dieses interessanten Balanceaktes.