

Philosophie eines gelungenen Gespräches

2-Tages-Seminar für Interessierte in Wirtschaft und Verwaltung

Einen großen Teil unseres Lebens verbringen wir damit, in Gespräche verwickelt zu sein. Wie nützlich, ausführlich, zufriedenstellend, erforderlich oder unnötig ein Gespräch ist, hängt von den Umständen, Ereignissen oder Zielen ab, die Sie damit in Verbindung bringen.

Gespräche kosten Zeit, deshalb ist die richtige Gesprächsstrategie, der Gesprächsverlauf und das Ende eines Gespräches vorzubereiten. Nicht jedes Gespräch verläuft und endet, wie es vielleicht vorgesehen war, das ist erfahrungsgemäß der Alltag. Dennoch sollten für Gespräche in Form von: Konflikt-, Kritik-, Arbeits- oder Bewerbungsgespräche u.v.m. eine zeitliche Begrenztheit vorgesehen werden. Das uferlose Ausarten der Gespräche führt erfahrungsgemäß zu keinen besseren Ergebnissen.

Ein Gespräch ist ohne eine gemeinsame Sprache nicht möglich. Denn hinter der Sprache verstecken sich Gedanken, Erfahrungen und Erlebnisse und ein individueller Eindruck, den wir uns vom anderen machen. Nur auf diese Weise ist Verständigung sinnvoll. Sich mit einem anderen zu verständigen bedeutet sprechen, indem beide ihre Gedanken äußern. Zum Beispiel haben Menschen im Gespräch das Bedürfnis nach Klarheit oder suchen neue Einsichten zu gewinnen, um die Angemessenheit eines Urteils zu überprüfen.

Das Problem ist nicht das Verstehen, sondern das Missverstehen. Auf diese Weise entstehen Fehler im Gespräch durch: Vorurteile, Meinungen, Bewertungen, Behauptungen usw.

Kurz: Bevor man scheinbar versteht, prüfen Sie, ob jemand Sie missverstanden hat. In den weiteren Ausführungen möchte ich Ihnen einige Aspekte gewinnbringender Gesprächsführung vorstellen, die Sie in Zukunft zeitnah und effektiv nutzen können.

Wie Sie andere besser verstehen lernen!

Zunächst einige Fragen zu einem möglichen Gesprächsverlauf:

- Welche Gedanken entwickeln sich aus dem, was Ihr Gegenüber sagt oder meint?
- Was machen die Gedanken Ihres Gesprächspartners mit Ihnen?
- Wie werden Sie beeinflusst?
- Wo finden sich Ansätze, damit sich das Gespräch weiter entwickeln kann?
- Woran lässt sich anknüpfen?



Ich spreche nicht gerne mit Leuten, die stets meiner Meinung sind. Eine Zeitlang macht es Spaß, mit dem Echo zu spielen, auf die Dauer aber ermüdet es.

(Th. Carlyl 1795 – 1881)



Gespräche sollten nicht zur Belehrung, sondern zur Suche nach einem gemeinsamen Verstehen werden, denn ein gemeinsames Gespräch soll zum Nachdenken anregen. Rhetorische Formulierungen (z. B. das ist interessant) sollten in einem Gespräch keinen Platz finden. Besser ist die gefühlsmäßige Aufnahme eines Kontaktes. Und ein Gespräch sollte herzlich, zuvorkommend und neutral sein. Loben, würdigen, hinweisen, bestätigen oder ein feiner Widerspruch zeigen außerdem die innere Haltung Ihres Gesprächspartners.

Die Wirkung von Humor und Ernst macht in einem Gespräch die richtige Dosierung aus. Vor allem bei Erstbegegnungen zeigt sich, wie Ihr Gesprächspartner auf Sie reagiert. Bedenken Sie, das Gesagte – und dazu gehört auch das Ungesagte ist mit der Körperhaltung also der Gestik und dem Gesichtsausdruck verbunden.

Was zeichnet ein Gespräch aus?

Gespräche bedeuten, dass sich Gesprächspartner auf andere, neue und interessante Gedanken bringen. Oder an das vorhandene Wissen anknüpfen und gemeinsam prüfen, ob das mit den bisherigen Anschauungen übereinstimmt. Möglich ist auch in einem Gespräch herauszufinden, inwieweit das eigene oder gemeinsame Handeln neu zu bewerten ist. Es ist auch zu fragen: Welche Bedeutung besitzt die Wahrheit in einem Gespräch. Das herauszufinden ist immer Teil eines Gesprächsverlaufes. Menschen neigen manchmal dazu, ihre Ansichten als Wahrheit zu bezeichnen, obwohl die Wahrheit sich nur in subjektiven Meinungen und Überzeugungen spiegelt.

Was sind Meinungen?

Meinungen sind Einseitigkeiten des Denkens, sie widersprechen den Gepflogenheiten von Gesprächen. Meinung bedeutet: meinen, daher reden ohne Wahl einer Alternative oder die eigene Vorstellung äußern. Meinungen sind Selbstgespräche, denn der andere muss sich mit der Meinung abgeben. Meinungen sind Einseitigkeiten, die Scheinwahrheiten provozieren können. Über sich eine Meinung haben: Wer bin ich? Wieso passiert mir das? Wie denke ich über mich? Oder nach dem Motto: Es gibt zwei Meinungen – meine und die Falsche.

Was in einem Gespräch nicht geschehen sollte ist, jemanden zu verunsichern. Beispiele:

- eine Frage stellen, die möglicherweise nicht beantwortet werden kann
- eine Geste der Abwehr zeigen
- eine Situation herbeiführen (Konfusion)
- durch Ironie Gedanken des anderen unterwandern



*Ein jeder ist soviel wert,
als die Dinge wert sind,
um die es ihm ernst ist.*

(Marc Aurel)



Viel wichtiger in einem Gespräch ist ein Feedback indem Sie:

- Widersprüche zurückspielen
- sich zu erkennen geben
- Inhalte zurückkoppeln
- konkret etwas gegenüberstellen
- durch weitere Fragen die Gedankengänge des anderen unterstützen
- dem anderen zuhören
- gedankliche Korrekturen vortragen
- Unausgesprochenes herausheben

Seminarinhalte

- Was ist ein professionelles Gespräch?
- Vorbereitung, Aufbau und Durchführung eines Gespräches
- Sprache, Sprachstil und Ausdruck im Gespräch
- Wertschätzung im Gespräch
- Gespräch und Gefühl
- Bedeutung der Körpersprache im Gespräch
- Bedeutung der Wechselwirkung im Gespräch
- Verstehen und verstanden werden im Gespräch
- Umgang mit verschiedenen Gesprächspartnern
- Gespräch und Interpretation
- Gespräch und Perspektive
- Gespräch und Abwehrmechanismen
- Schwierige Gesprächssituationen meistern

Praktische Gesprächsübungen am Beispiel:

- Mitarbeitergespräch
- Kundengespräch
- Konfliktgespräch
- Gespräch zur Ermutigung
- Gespräch zur Wertschätzung
- Small Talk als Gesprächsform

- Termin:** 24.05. – 25.05.2018
Zeit: Das Seminar beginnt um **8.59 Uhr und endet um 17.29 Uhr**
Teilnehmerzahl: **max. 6**
Seminargebühren: **440,00 € plus MwSt.**
Im Preis sind Seminargetränke, ein Seminarleitfaden und eine DVD aus dem Seminar geschehen enthalten.
Seminarort: **61184 Groß Karben , Max-Planck-Straße 27**
Hotelbuchung: organisiert der Teilnehmer selbst
Buchung per Mail: e.grikscheit@t-online.de
Literaturhinweis: Vor dem Seminar erhält jeder Teilnehmer einen umfangreichen Seminarleitfaden.



Erich Grikscheit
Praxis für
Marketing & Motivation

Max-Planck-Straße 27
61184 Karben
Tel.: 0 60 39 / 45 45 8

e.grikscheit@t-online.de
info.pfmm@t-online.de