

Hilfen zur Gesprächsführung

In den Dialog kommen und bleiben

- Wird oft vergessen: Signalisieren Sie Gesprächsbereitschaft und bitten Sie bei allen darum. Klären Sie, ob alle Anwesenden an einem Austausch interessiert sind (Achtung vor Überwältigungsstrategien, Propagierung von Glaubenssätzen).
- Wichtige Voraussetzung: aktives Zuhören und Perspektive der anderen sehen und verstehen wollen. Zunächst muss jemand sich richtig verstanden fühlen, erst dann ist ein Perspektivwechsel möglich. Ohne ganz verstanden zu sein, wird sich niemand auf den Perspektivwechsel einlassen.
- Wir kennen das sicherlich alle: Während ein Konfliktpartner redet, überlege ich mir passende Gegenargumente; höre nicht mehr richtig zu. Seien Sie bereit, die Situation aus der Perspektive der anderen Gesprächspartnerinnen zu sehen und deren Sicht zu verstehen.
- Wichtig: Verstehen bedeutet nicht automatisch akzeptieren.
- Vermeiden Sie Gruppenbildung und Gespräche, in denen jemand vorgeführt wird.
- Gehen Sie so ins Gespräch, wie Sie selbst möchten, dass man mit Ihnen ins Gespräch geht.

Gesprächshilfe: Paraphrasieren

Unter Paraphrasieren versteht man das Wiedergeben des Gesagten in eigenen Worten. So kann man ganz einfach sicherstellen, dass beide Gesprächspartner das Gleiche meinen, damit es nicht zu Missverständnissen kommt.

Das Wiedergeben des Gesagten in eigenen Worten:

- ermöglicht eine bessere Verständigung zwischen den Gesprächspartnern,
- fördert eine offene und konstruktive Kommunikation,
- hilft, komplexe oder schwierige Themen verständlicher zu machen.

Häufig werden Paraphrasen in Frageform formuliert,

- um dem Gegenüber die Möglichkeit zur Korrektur zu lassen,
- eine Frage häufig neutraler ist als eine Aussage.

So vermeiden Sie es im Zweifelsfall, sich selbst emotional zu sehr zu engagieren und halten das Gespräch auf einer sachlichen Ebene.

Beispiele für das Einleiten beim Paraphrasieren:

- „Mit anderen Worten...“
- „Ihnen ist es wichtig, dass...“
- „Sie legen also Wert auf...“
- „Das klingt für mich, als wenn...“
- „Habe ich richtig verstanden, dass Sie ...“
- „Meinen Sie, dass...“

Gesprächshilfe: Gute Fragen stellen

Gute Fragen zu stellen, kann ein Gespräch öffnen. Auf gute Fragen lässt sich nicht einfach mit Ja oder Nein Antworten. Gute Fragen zeugen von echtem Interesse und führen die andere/den anderen nicht in die Enge, sondern in die Tiefe seiner eigenen Gedanken:

- Fragen so offen stellen, dass Gesprächspartnerinnen und -partner gut antworten können und sich ernst genommen fühlen.
- Fragen vermeiden, die bevormunden oder verärgern können.
- W-Fragen statt Verben: z. B. „Wie siehst du das?“ statt „Siehst du das so?“
- Rückfragen statt Ich-Botschaft: z. B. „Wie siehst du das?“ statt „Ich sehe das so.“
- Echte Fragen, keine Suggestivfragen (oder beeinflussende Fragen): z. B. „Warum machst du das so?“ statt „Du machst das also deshalb, oder?“

Weitere Beispiele für gute Fragen:

- Warum ist Dir das wichtig?
- Was davon ist wichtig für Dich?
- Magst Du noch mehr darüber erzählen?
- Was wäre anders, wenn?
- Was hast Du gedacht/gefühl, als ...?
- Wie ging es Dir damit?

Das alles muss geübt werden. Übungen zum Paraphrasieren und zum Thema „gute Fragen“ finden Sie z. B. in den Materialien des Methodensets „Bubble Crasher“, gemeinsam entwickelt von den Ev. Akademien in Thüringen und Sachsen-Anhalt:

<https://www.ev-akademie-thueringen.de/studienbereiche-und-projekte/bubble-crasher-raus-aus-der-filterblase/>

Was man tun und was man lassen sollte

Eine klare abgegrenzte Haltung ist Voraussetzung für Verständigung in kontroversen Fragen. Aufmerksames Zuhören ist die Basis eines guten Gesprächs. Dazu ist es hilfreich, zu erkennen, mit welcher Art von Argument ich es zu tun habe. Grob kann zwischen Glaubenssätzen, Meinungsäußerungen und Fakten unterschieden werden.

Glaubenssätze

Als zuhörende Person:

Glaubenssätzen spürt man die emotionale Beteiligung des Gegenübers ab. Etwas scheint der Sprechenden Person sehr wichtig zu sein. Oft kommen diese Sätze als Meinung oder getarnt als vermeintliche Faktenaussage daher. Hilfreich ist es dann, auf den emotionalen Gehalt der Aussage einzusteigen und nicht die vermeintliche Sachebene zu diskutieren.

Als Sprechende Person:

Mit Glaubenssätzen biete ich dem Gegenüber wirkliche Begegnung an. Ich formuliere, was mir wichtig ist, an welche Zukunft ich glaube und worauf ich vertrauen möchte. Hilfreich ist es, das deutlich durch „Ich-Botschaften“ zu markieren und sich nicht hinter Fakten zu verstecken oder andere Meinungen für sich sprechen zu lassen.

Für das Gespräch:

Hier findet intensive Begegnung statt. Positive Glaubenssätze wecken Vertrauen, negative Glaubenssätze schüren Angst und Misstrauen. Markieren Sie Glaubenssätze als das, was sie sind. Um Glaubenssätze im Gespräch zu halten, werden diese am besten mit einem klaren eigenen Bekenntnis beantwortet.

Meinungsäußerungen

Als zuhörende Person:

Wird eine Meinung formuliert, weckt das mein Interesse und führt in einen echten Dialog. Ich werde angeregt und ermutigt, meine eigene Position zu prüfen und zu formulieren. Vielleicht habe ich eine Sache aus diesem Blickwinkel noch nie betrachtet und fühle mich bereichert durch den Einblick, der mir ermöglicht wird.

Als sprechende Person:

Meine Meinung kann immer relativ, also eine Position unter anderen sein.

Meine Meinungen formuliere ich am besten so, dass daneben Platz für andere Meinungen bleibt. Ich kann markieren, aus welchem Blickwinkel oder welcher Position heraus ich zu meiner Meinung gekommen bin. Das hilft meinem Gegenüber, die eigene Meinung evtl. aus einer anderen Perspektive oder Position dazuzustellen.

Für das Gespräch

Meinungen sind Teil eines demokratischen gesellschaftlichen Aushandlungsprozesses von komplexen Fragen und Themen. Durch Meinungen kann ein Dialog zum Konsens oder einem Kompromiss geführt werden.

Fakten

Als zuhörende Person:

Von Fakten oder Tatsachenbehauptungen fühle ich mich schnell überfordert oder überrumpelt. Unmöglich kann ich mich in allen Bereichen so gut auskennen, um kompetent und auf der Höhe der Wissenschaft zu antworten. Eigentlich habe ich das Bedürfnis, eine kompetente Person hinzuzuziehen.

Als sprechende Person:

Mit Fakten oder Tatsachenbehauptungen kann ich schnell einen Punkt für mich machen. Vor allem, wenn ich meine, mich besser auszukennen als mein Gegenüber. Aber auch wissenschaftliche Fakten brauchen einen Rahmen, müssen interpretiert werden oder sind oft viel komplexer als eine schnelle Schlagzeile es vermuten lässt.

Für das Gespräch:

Fakten sind nicht verhandelbar. Strittige Tatsachenbehauptungen sollten für die spätere Klärung durch gründliche Recherche vorgemerkt und dann beiseitegelegt werden. Oftmals sind Tatsachenbehauptungen eher Teil einer Überwältigungsstrategie und führen weg von einem guten Dialog.