

Hilfreiche Phasen bzw. Struktur eines Gesprächs

Phase 1: Emotionale Verbindung herstellen¹

Wie geht es meinem Gesprächspartner überhaupt? Wie ist er drauf? Versuche seine Gefühlslage zu erspüren. Äussere und zeige Verständnis für diese Gefühlslage/n – selbst wenn für dich nicht alles nachvollziehbar ist. Denn wenn mein Gegenüber merkt, dass ich kein Verständnis aufbringe, dann werde ich keine Beziehung und Kommunikation aufbauen können. Ganz unabhängig davon, wie du deinen Gesprächspartner nun siehst oder dich ihm gegenüber fühlst: er oder sie wird es merken.

Phase 2: Problem bzw. Fragestellung angehen

Erst jetzt eröffnet sich ein Weg im Blick auf die konkreten Probleme und Fragen. Höre deinem Gegenüber mindestens drei bis fünf Minuten aktiv zu. Damit vermeidest du einen der häufigsten Gesprächsfehler: Jemand berichtet zuerst alle möglichen Fakten und will dann zu seiner Schlussfolgerung kommen, wird dann aber unterbrochen, weil sein Gesprächspartner schon auf die genannten Fakten reagieren will, ohne die Vorschläge des anderen abzuwarten. Lass deshalb deinen Gesprächspartner ausreden. Wer andere ständig unterbricht, vermittelt ihnen, dass er sie nicht ernst nimmt. Das heißt natürlich nicht, dass du einen Vielredner, der nach fünf Minuten immer noch bei seiner Einleitung ist, nicht unterbrechen darfst.

Verstehen heisst: sich hineinzudenken – Verstehen bedeutet hier nicht nur, dass du den Standpunkt deines Gesprächspartners intellektuell nachvollziehen kannst. Es geht darum in die Welt meines Gegenübers „einzutauchen“. Verstehen heisst weiter auch, dass du die Sichtweisen deines Gegenübers akzeptierst und respektierst.

Phase 3: Ordnen, bündeln und fokussieren

Wenn wir Menschen auf ihren Wunsch hin längere Zeit begleiten, ist es sinnvoll, bereits im Gespräch gewisse Schwerpunkte zu setzen. Das Gespräch gegen Ende nochmals Revue passieren zu lassen, zu ordnen bzw. zu bündeln.

Das hat mehrere Vorteile: Das Gespräch wird zeitlich begrenzt. Eine Struktur kann dem Ratsuchenden Wesentliches nochmals vor Augen führen. Weiter wird durch diese Vorgehensweise eine Fokussierung auf einen Schwerpunkt ermöglicht. Mitunter kann ein konkreter Auftrag für das kommende Treffen dies noch zusätzlich fördern.

Phase 4: Perspektive eröffnen

Versuche am Ende des Gesprächs den Bogen nochmals zurück ins Emotionale zu spannen. Beende das Gespräch freundlich und mit einer positiven Perspektive. Das wird sicher nicht immer möglich sein, aber versuchen solltest du es. Denn so kann sich das Besprochene auch gefühlsmässig bei deinem Ratsuchenden verankern.

¹ Wegweisend für uns sind hier die Erkenntnisse von Carl Rogers; demnach sind für eine erfolgreiche Therapie ausschlaggebend: „Die Echtheit oder Kongruenz des Therapeuten; 2. das vollständige und bedingungsfreie Akzeptieren des Klienten...und 3. ein sensibles und präzises einführendes Versehen des Klienten seitens des Therapeuten.“ Therapeut und Klient, Seite 23.