

## Gesprächshaltungen und ihre Wirkung

Bei *eigenen* Entscheidungen stehen wir uns manchmal selbst im Weg, weil wir viele Aspekte und Möglichkeiten abwägen, bevor wir dann mehr oder weniger entschieden eine Wahl treffen.

Unsere **Wertung von Verhalten und Entscheidungen anderer** ist dagegen schnell und in der Regel alternativlos. In dem Beispiel unserer Story steigt die Seminargruppe sofort in die Ursachensuche ein, und unterstellt dem Chef damit *bewusstes* Handeln.

Auch wenn wir die Worte mit Bedacht wählen, überträgt sich diese Unterstellung deutlich an den Gesprächspartner, weil unser Tonfall und vor allem unsere Körpersprache einen wesentlich höheren Wirkungsanteil haben als unsere Worte. Das heißt, dass unser Gesprächspartner im besten Fall „nur“ irritiert ist. Wahrscheinlicher ist es, dass er einen „Angriff“ wahrnimmt und sofort in den Modus „Gegenangriff“ oder „Verteidigung“ übergeht. Das beabsichtigte konstruktive Gespräch rückt damit in weite Ferne.

Zur Gesprächsvorbereitung gehört also auch ein **„Haltungsscheck“**:

**Schritt 1 - Selbst-Check:** Ich muss mir darüber bewusst werden, dass meine Haltung von einer Voraussetzung bestimmt wird, die ich gar nicht verifizieren kann.

**Schritt 2 - Gedankliches Öffnen:** Welche Alternativen gibt es zu meiner Unterstellung? Was könnte noch hinter dem Handeln des anderen stecken?

**Schritt 3 - Entscheidungsgrundlage schaffen:** Feststellen, dass mir jede Wissensgrundlage fehlt, hierüber eine Entscheidung zu treffen. Und folglich, dass das Schaffen dieser Wissensgrundlage ein Ziel meines Gespräches sein muss.