

Endlich erfolgreich miteinander sprechen

Harald
Scheerer



So klappt's auch mit dem Partner,
den Kindern, dem Chef ...

GABAL

Harald Scheerer

Endlich erfolgreich miteinander sprechen

*„Lass einen Menschen erkennen,
dass Du sein Freund bist,
und Du hast keine Schwierigkeit,
ihn zu überzeugen.
Zeig ihm das Gegenteil,
und Du bist machtlos.“*

ABRAHAM LINCOLN

Harald Scheerer

Endlich erfolgreich miteinander sprechen

So klappt's auch mit
dem Partner, den Kindern,
dem Chef ...

GABAL

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische
Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

ISBN 978-3-86936-241-0

Lektorat: Susanne von Ahn, Hasloh

Umschlaggestaltung: Martin Zech, Bremen | www.martinzech.de

Umschlagfoto: Michael A. Keller/Corbis

Satz und Layout: Lohse Design, Heppenheim | www.lohse-design.de

Druck und Bindung: Salzland Druck, Staßfurt

Copyright © 2011 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise,
nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

www.gabal-verlag.de

Abonnieren Sie den GABAL-Newsletter unter:

newsletter@gabal-verlag.de

Inhaltsverzeichnis

1. Zunächst ein Gespräch mit Ihnen:	
Kleine Ursachen – große Wirkungen	7
2. Was ist partnerfreundliches Verhalten?	13
Ein neues Menschenbild	15
Die andere Meinung respektieren	18
Die Aggressionen des Urmenschen vermeiden	22
Deutlich zuhören	24
Gewinnend sprechen	42
3. Aus dem Leben gegriffen: Gesprächsbeispiele	71
Hinweise für alle folgenden Gespräche	73
Mit Kindern sprechen	74
Mit Jugendlichen sprechen	81
Mit Verwandten und Freunden sprechen	87
Mit unterschiedlichen Menschen sprechen	94
Konflikte lösen	102
4. Zusammenfassung: Warum ist fast jedes partnerfreundlich geführte Gespräch erfolgreich?	107
... weil beim Gesprächspartner positive Gefühle entstehen ...	109
... weil die Meinung des Gesprächspartners ernst genommen wird	111
... weil Verletzungen des Selbstwertgefühls vermieden werden	112
... weil wichtige Gespräche gut vorbereitet werden	113
... weil endlich miteinander gesprochen wird	115

Zunächst ein Gespräch mit Ihnen: Kleine Ursachen – große Wirkungen

*„Einsichtsvoll finden wir immer nur Menschen,
die unsere Meinung teilen.“*

FRANÇOIS LA ROCHEFOUCAULD

Der in diesem Buch vorgestellte Gesprächsablauf – „das partnerfreundliche Verhalten“ – ist Gegenstand vieler meiner Bücher. Leser dieser Bücher sind vor allem Manager im weitesten Sinne. Dieses Buch spricht aber in erster Linie Menschen in ihrem häuslichen Bereich an. Hier wiegen schwierige Gespräche doppelt schwer, denn diejenigen, die sie führen müssen, wissen oft nicht, wie sie das machen sollen, und haben Angst vor Streit und Niederlage. Diese Übertragung meiner (und nicht nur meiner) Überlegungen auf einen völlig anderen Bereich ist nur möglich, weil das partnerfreundliche Verhalten keine „Masche“ ist, mithilfe derer man den Gesprächspartner „besiegt“, sondern eine seit vielen Jahrhunderten bewährte Chance, ein Gespräch für sich positiv zu beenden, ohne dass der Partner den Gesprächsausgang als zu negativ empfindet.

Beim Verfassen dieses Buches habe ich häufig die Sachverhalte, die ich in anderen Büchern schon beschrieben hatte, mit denselben Worten geschildert, denn bessere Formulierungen fielen mir nicht ein. Ich bitte das zu entschuldigen. Ebenso habe ich passende charakteristische Beispiele übernommen.

Schreckliche Ereignisse der letzten Jahre, wie etwa der Amoklauf in Winnenden, die sicherlich auch etwas mit „Sprachlosigkeit“ zu tun hatten, haben mich darin bestärkt, dieses Buch zu schreiben.

Besonders häufig entsteht folgende Situation: In einem zunächst ganz entspannten Gespräch ärgern Sie sich plötzlich über eine Bemerkung des anderen (z. B. Ihres heranwachsenden Kindes) und greifen diesen deswegen vehement an. Oder umgekehrt: Ihr Gesprächspartner greift Sie mit einer unsachlichen Bemerkung an. Sie geraten „außer sich“ und reagieren heftig und ebenso unsachlich. Oder ein Streitgespräch (beispielsweise mit Ihrem Lebenspartner) gerät plötzlich außer Kontrolle,

weil eine böse Bemerkung auf die andere folgt; und plötzlich hat man sämtliches Porzellan zerschlagen. Eigentlich wollten Sie das gar nicht, sondern wären an einem für Sie günstigen Ausgang des Gesprächs interessiert gewesen. Nur haben Sie leider die Beherrschung verloren. Sie vergessen also in Ihrem Ärger, dass Ihnen im Grunde an einem positiven Gesprächsausgang gelegen ist. Und dieser wird durch Aggressionen sehr erschwert oder gar unmöglich gemacht.

Es gibt darüber hinaus Situationen, in denen es einem die Sprache verschlägt. Die so „verfahren“ sind, dass man mit den Betroffenen schon lange nicht mehr redet. Und es gibt Umstände, unter denen man Angst hat, zu reden, weil man die schroffe Reaktion des anderen fürchtet.

In all diesen Situationen (und noch in vielen anderen) entsteht Sprachlosigkeit. Das ist besonders schlimm, weil sich, ohne dass wir miteinander sprechen, nichts, aber auch gar nichts ändern lässt. Und Änderung verlangen gerade die angeführten Situationen und viele hier nicht aufgeführte.

Der Inhalt dieses Buches besteht nicht aus einem Haufen von „Rezepten“, sondern vermittelt Ihnen eine veränderte innere Haltung gegenüber widerstrebenden oder gar feindseligen Gesprächspartnern. Mit dieser neuen Einstellung, die der Gesprächspartner wahrnimmt, nehmen Sie fast jede Aggression aus dem Gespräch heraus und erreichen dadurch, dass Ihre (hoffentlich guten) Argumente beim Gegenüber ankommen und wirken.

Der Inhalt dieses Buches ist zeitlos und kann Ihnen Ihr ganzes Leben lang nützen. Viele der Beispiele, auf die ich im Folgenden eingehe, sind zwar auf bestimmte Personengruppen abgestellt. Sie beruhen aber alle auf den Prinzipien „partnerfreundlich“ oder „partnerfeindlich“ und sind deshalb durchaus auf jedes andere Streitgespräch übertragbar. Ich empfehle Ihnen daher, sie alle anzusehen und zu durchdenken, auch wenn das Beispiel nicht unmittelbar Ihrem Lebenskreis zugehört.

Es ist übrigens durchaus nicht nötig, dass Sie – um ein Gespräch erfolgreich zu führen – alle von mir vorgeschlagenen Möglichkeiten des partnerfreundlichen Verhaltens anwenden. Häufig genügt schon die Erkenntnis des widerstrebenden Gesprächspartners, dass seine Meinung respektiert wird (siehe nächstes Kapitel), um ihn zum Einlenken zu bringen.

Noch eines: Ich habe beim Schreiben immer wieder die Möglichkeiten durchdacht, die bei einem wichtigen Gespräch die Zuhörbereitschaft, also die Aufmerksamkeit Ihrer Gesprächspartner, beeinträchtigen könnten. Folgerichtig habe ich dann viele psychologische und rhetorische Mittel genannt, mit denen Sie das verhindern könnten. In der Folge ist letztlich quasi ein kleines Rhetorik-Lehrbuch entstanden. Ich hoffe, das stört Sie nicht.

HARALD SCHEERER

.....

Merksatz 	Beispiel B	Übung Ü
--	-------------------	----------------

