

Faire Gesprächsführung: Entscheidungs- und Handlungsfreiheit der Gesprächspartner

13.09.2006, 11:30 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Platinum-News.De*

Presseagentur: *Platinum-News.De*



Stéphane Etrillard, Management Institute SECS, Düsseldorf

Stéphane Etrillard, Management Institute SECS, Düsseldorf: Im Prinzip gibt es zwei Wege, jemanden zu beeinflussen: entweder unter Berücksichtigung und Wertschätzung der Position sowie der Persönlichkeit des anderen oder unter Missachtung und Geringschätzung dieser Punkte. Überreden und Überzeugen grenzen sich im Grundsatz auf gleiche Weise von einander ab: Das Ziel ist, jemanden dazu zu bringen, seine eigenen Ansichten zu ändern. Der jeweilige Weg dorthin unterscheidet sich hinsichtlich der Einstellung zum Gegenüber und zu dessen Standpunkten. Wenn Sie jemanden überreden wollen, dann steht für Sie im Vorfeld fest, dass Ihre Ansichten richtig, wünschenswert, vorrangig o. ä. sind. Die eigentlichen Auffassungen und Anschauungen Ihres Gegenübers spielen für Sie keine Rolle. Sie halten sie nur für falsch bzw. irrelevant und gehen nicht weiter auf sie ein. Es geht Ihnen darum, Ihre eigene Meinung ohne Abstriche durchzusetzen. Eine Diskussion der Interessen Ihres Gegenübers ist nicht vorgesehen. Sie haben also bereits vor Beginn des Gesprächs für den anderen entschieden, was gut und richtig ist. Ihr Gegenüber selbst hat keinerlei Entscheidungsfreiheit mehr, seine Meinung fließt in den Kommunikationsprozess nicht mit ein.

Dieses Vorgehen ist deutlicher Ausdruck einer bewussten oder unbewussten Geringschätzung der Person sowie des Standpunktes Ihres Gesprächspartners, der dann schon kein wirklicher Gesprächspartner mehr ist. Von partnerschaftlicher Kommunikation kann in so einem Fall keine Rede sein. Das Resultat sind eine schwere Beschädigung der Beziehungs- und Probleme auf der Sachebene. Denn zum einen werden die so gewonnenen Einsichten beim Gegenüber vermutlich nicht von Dauer sein. Spätestens wenn ihm bewusst wird, dass seine eigene Position quasi eliminiert wurde, wird er das Ergebnis des Gesprächs infrage stellen. Zum anderen wird eine solche Einstellung zum Gegenüber mit allerhöchster Wahrscheinlichkeit Widerstand auslösen, da sie seine Entscheidungsfreiheit nachhaltig beschränkt. Die Sach- und Beziehungsprobleme werden dadurch zusätzlich verschärft. Ganz abgesehen davon, dass sich eine solche unpartnerschaftliche Gesprächsführung von Anfang an sehr ungünstig auf den Verlauf der Kommunikation auswirkt.

Aus diesem Grund sollte das Mittel Ihrer Wahl immer das Überzeugen und nicht das Überreden sein. Denn beim Überzeugen bleibt die Einstellung zum Gegenüber partnerschaftlich, und das Gespräch beginnt ergebnisoffen. Die Einflussnahme soll argumentativ und nicht repressiv erfolgen. Die Ansichten aller Beteiligten werden dabei berücksichtigt und unter gegenseitiger Wertschätzung verhandelt. Ein gemeinsames Ergebnis, das für beide Seiten nachvollziehbar, tragfähig und zufrieden stellend ist, ist das Ziel. Wenn beide Parteien sich einbringen können, bleibt die Entscheidungs- und Handlungsfreiheit der Gesprächspartner erhalten und die Beziehungsebene ungestört. Auf dieser Grundlage ist dann auch eine gut funktionierende inhaltliche Verständigung möglich.

Bei aller Wertschätzung möchten Sie ja Ihren Gesprächspartner von einer bestimmten Sache überzeugen, ihm also Ihre Ideen „verkaufen“. Um das zu erreichen, ist es notwendig, dass Sie erfolgreich vermitteln, worin für Ihren Gesprächspartner der Vorteil, die Relevanz oder die Wichtigkeit Ihrer Ansichten besteht und inwiefern das für ihn von Interesse ist – tatsächlich so ähnlich, als würden Sie ihm ein Produkt verkaufen wollen.

Das wird nur schwer gelingen, wenn Ihr Gesprächspartner die hundertprozentige Gewissheit hat, dass seine eigene Meinung die richtige ist und dass er über alle relevanten Informationen verfügt, die seine Meinungsbildung beeinflussen. Dann können Sie noch so einleuchtend argumentieren – ihn von seinen Überzeugungen abzubringen und ihn für Ihr Anliegen zu gewinnen, wird wahrscheinlich ein sehr schwieriges Unterfangen.

Deshalb ist es manchmal ratsam, die eigentliche inhaltliche Argumentation zu verschieben und gezielt die Gewissheit des Gesprächspartners zu thematisieren. Es ist dabei oft gar nicht notwendig, die Gewissheit offensiv infrage zu stellen, es reicht manchmal bereits aus, nach den Hintergründen dafür zu fragen, wobei die Sicherheit selbst gar nicht bezweifelt wird. Aber allein dadurch, dass sie ins Blickfeld gerückt wird, wird auch Ihr Gegenüber beginnen, seine Überzeugung zu hinterfragen und seine Informationslage zu überdenken. An dieser Stelle wird er sich dann Ihren Argumenten und Ansichten gegenüber öffnen können, und Sie können mit der inhaltlichen Auseinandersetzung beginnen.

Zu beachten ist dabei, dass Sie die Verunsicherung Ihres Gesprächspartners nicht unfair ausdehnen dürfen und nur dann anwenden, wenn Sie tatsächlich der Meinung sind, dass er nicht im Besitz aller ausschlaggebenden Informationen ist. Sie müssen dann natürlich auch in der Lage sein, seine Informationslücken argumentativ sinnvoll zu füllen. Als Selbstzweck funktioniert dieses Verfahren sicher nicht, und es wäre im Sinne einer fairen Gesprächsführung auch nicht zulässig, die Verunsicherung um ihrer selbst willen zu betreiben.

Erleben Sie Stéphane Etrillard live:

SECS SALES EXCELLENCE

Verkaufstraining Verkaufsrhetorik Verkaufspsychologie

http://www.etrillard.com/3_105.htm

PUBLIC SPEAKING

Mit Rhetorik noch besser überzeugen

http://www.etrillard.com/3_89.htm

GEKONNT GEKONTERT

Einzigartiges Rhetorik-Intensivcoaching in Kleingruppen

http://www.etrillard.com/3_81.htm

Literaturtipp:

Stéphane Etrillard

Die Magie der Effektivität

Audio-Coaching-Programm (4 CDs)

Sprache: Deutsch, Auflage: 1

ISBN: 393786461X

Breuer & Wardin Verlagskontor 2005

http://www.etrillard.com/shop.php3?m=8_19

Über den Autor:

Stéphane Etrillard, gilt als führender europäischer Experte zum Thema „persönliche Souveränität“. Bei Entscheidern und Führungskräften ist er als Ratgeber und „Trainer der neuen Generation“ gesucht und bekannt. Als Coach und Autor genießt er einen hervorragenden Ruf. Mit seinen offenen Seminaren im Bereich Rhetorik und Dialektik sowie Selbst-PR, verhilft er seinen Teilnehmern zu mehr Souveränität in allen Lebenslagen. Stéphane Etrillard vermittelt Kompetenz aus der Praxis für die Praxis. Sein bewährtes Know-how entstand in der Beobachtung und Begleitung von mehreren Tausend Führungskräften und Verkäufern aus unterschiedlichsten Branchen. Zu seinen Privatklienten zählen Manager aus Top-Unternehmen, mittelständische Unternehmer und Politiker sowie viele Menschen, die sich bei ihm neue Impulse holen, um ihre Kommunikation zielführender zu gestalten. Durch zahlreiche Vorträge und Publikationen ist er einem breiten Publikum bekannt geworden. Seine Bücher und Audio-Coaching-Programme zählen zu den Business-Topsellern.

Kontakt:

Management Institute SECS

Stéphane Etrillard

Schloß Elbroich

Am Falder 4

D-40589 Düsseldorf

Telefon +49-0211-757 07 40

Telefax +49-0211-75 00 53

info@etrillard.com

<http://www.etrillard.com>

Über Platinum-News.De:

Die Leser finden hier fundiertes Expertenwissen zu Spezialgebieten und topaktuelle Meldungen, die unterhaltsam und zugleich informativ sind. Das Angebot umfasst ein interdisziplinäres Kompendium, das die neuesten Nachrichten aus Wirtschaft, Karriere, Public Relations, Management und Marketing mit den Trends aus Gesellschaft, Kommunikation, Wissenschaft, Kultur und Bildung vereint. Platinum-News.De offeriert Ihnen eine ungewöhnliche Themenvielfalt, und es sind ausschließlich renommierte Experten, die Sie hier kostenfrei auf dem Laufenden halten.

Den kostenfreien Newsletter abonnieren Sie unter:

Portrait

info@platinum-news.de
<http://www.platinum-news.de>

News-ID: 99848 • Views: 1487 (Stand: 05.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/99848/Faire-Gesprachsfuehrung-Entscheidungs-und-Handlungsfreiheit-der-Gespraechspartner.html>