

# **GESPRÄCHE FÜHREN – WIE MIT ANDEREN REDEN**

Autorin: Brigitte Dengler

[www.ehefamilienmentoring.de](http://www.ehefamilienmentoring.de)

# GESPRÄCHE FÜHREN – WIE MIT ANDEREN REDEN

## Inhaltsverzeichnis

1	Überblick und Lernziel	3
2	Einleitung	3
3	Welche Arten des Gesprächs gibt es?	3
4	Sich selbst kennen	5
5	Wie beginne ich ein Gespräch?	6
6	Gesprächskiller	7
7	Die Stillen und die Fordernden im Gespräch	8
8	Wie kann ich ein Gespräch wieder beenden?	8
9	Die nächste Begegnung	9
10	Fragen	9
11	Schlusswort	9

## Impressum

Ehe- und Familien Mentoring

Initiative zur Stärkung von Ehen und Familien

Reizengasse 5 75365 Calw

Info@ehfamilienmentoring.de

www.ehfamilienmentoring.de

Dieser Fachartikel ist einschließlich aller seiner Teile urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Herausgebers unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme, zum Zwecke der Vermarktung.

© Ehe- und Familien Mentoring, Calw 2022

5. Auflage 2022

# GESPRÄCHE FÜHREN – WIE MIT ANDEREN REDEN

## 1 Überblick und Lernziel

Dieser Fachartikel beschreibt, wie der Schwerpunkt der Mentoren-Aufgabe, nämlich mit Menschen in Kontakt zu treten, hilfreich unterstützt werden kann. Die Fragen sind: Was macht mich als Mentor aus? In welcher Weise trete ich bevorzugt mit anderen in Kontakt? Wie kann ich ein Gespräch beginnen, sowohl bei Bekannten als auch bei Fremden? Welche Gesprächssituationen sind zu unterscheiden? Was sind Gesprächskiller und wie vermeidet man sie? Wie kann ich ein Gespräch gut wieder beenden? Wie kann man Gespräche so führen, dass man Interesse zeigt, aber nicht zu direkt wird? Gibt es gute Möglichkeiten sich zu schützen, wenn eine Person nicht mehr „loslassen“ will?

**Lernziel:** Als Mentor mehr Sicherheit in Kontakten und Gesprächen finden.

## 2 Einleitung

Wenn wir den Mentor als Beziehungsmensch definieren, wird in der Begegnung mit anderen Menschen das Gespräch einen großen Anteil haben. Nun sind wir aber sehr unterschiedliche Persönlichkeiten und nicht jeder mag es, viel zu reden. Ebenso fällt es unterschiedlich leicht oder schwer, ein Gespräch zu eröffnen und zu beenden. Dies sagt aber nichts darüber aus, ob man ein Herz und einen Blick für andere Menschen hat.

Es ist wichtig, die eigene Art der Beziehung und des Gespräches zu finden, um authentisch sein zu können. Trotzdem kann man an seinen Unsicherheiten arbeiten. Wie ist es möglich, auf andere Menschen zuzugehen und dabei authentisch zu bleiben? Diesen Fragen geht der Fachartikel nach.

## 3 Welche Arten des Gesprächs gibt es?

Wenn Sie offen für Menschen sind, sprechen Sie diese auf unterschiedliche Weise an. Beziehungsmenschen haben in der Regel eine Ausstrahlung, die es anderen leicht macht, mit Ihnen in Kontakt zu kommen. Oft kommt es zu einer kurzen Begegnung z.B. in der Gemeinde, auf der Straße oder am Telefon. Unter Umständen spüren Sie aber, dass das Gegenüber eine Erwartung hat, länger mit Ihnen zu reden oder andeutet, dass er etwas zu erzählen hätte. Vielleicht haben aber auch Sie selbst den Eindruck, dass es dem Gegenüber nicht so gut geht oder er bedrückt wirkt.

Es kann sein, dass Sie in Konflikt kommen zwischen einer hohen Erwartung, die ein anderer an Sie hat, und Ihrem Anspruch, freundlich und hilfsbereit zu reagieren. Vielleicht erleben Sie in diesen Situationen eine Unsicherheit, wie Sie reagieren können. Unter Umständen haben die Kinder oder der Partner z.B. nach dem Gottesdienst signalisiert, dass sie heute pünktlich nach Hause wollen oder Sie selbst haben anschließend einen Termin. Es ist es gut zu definieren, um welche Gesprächssituation es sich handelt, Schwerpunkte zu setzen oder Ihre Reaktionen anzupassen. Eine Vermischung von innerem Anspruch und Zeitdruck führt oft zu Missverständnissen oder Enttäuschungen aller Beteiligten.

- ☞ *So möchte ich Sie ermutigen, sich im Vorfeld über die Gespräche Gedanken zu machen, um in der entsprechenden Situation eine gute Lösung für Sie persönlich und die andere Person zu finden.*

### **3.1 Eine kurze zufällige Begegnung**

Diese findet z.B. bei einem kurzen Telefonat statt, bei einer kurzen, freundlichen Begegnung in der Gemeinde oder beim Einkaufen. Zwei Möglichkeiten können zu Missverständnissen führen.

Immer wieder kommt es zu unglücklichen Momenten, wenn einem bewusst wird, dass die andere Person sich gerade in einer schwierigen Situation befindet oder dies sogar zuvor berichtet hat. Einerseits würde man sich gerne interessiert zeigen und fragen, wie es geht, andererseits hat man aber gerade in diesem Moment keine Zeit. Vielleicht sind die Kinder dabei oder eine andere Verpflichtung wartet. Allzu oft wird aber ein Spagat versucht, indem der Mentor sowohl Interesse als auch Zeitnot signalisiert. Dies führt gelegentlich zu unglücklichen Aussagen oder nonverbalen Gesten. Am Ende sind beide Personen unbefriedigt.

Besser wäre es, die widerstrebenden Interessen klar zu kommunizieren. Beispielsweise: „Schön Dich zu sehen. Ich würde gerne wissen, wie es bei Dir weiterging. Kann ich Dich anrufen? Ich will das jetzt nicht unter Zeitdruck fragen.“

Umgekehrt kann es sein, dass der andere etwas erzählen möchte. Erst nach ein paar Sätzen wird klar, dass es von seiner Seite etwas Tiefgehendes ist. Hier ist vielleicht die größte Gefahr, dass man dem Wunsch erliegt, unbedingt etwas Hilfreiches oder Tröstendes sagen zu wollen und einen sogenannten „Gesprächskiller“ einsetzt. Unter Punkt 6 wird näher auf das Thema Gesprächskiller eingegangen. Das Gegenüber bleibt verärgert, beschämt oder verletzt zurück. Deshalb wäre es gut, die Situation zu klären, indem man sich zuallererst erkundigt, ob überhaupt ein Kommentar oder ein Ratschlag erwünscht ist. Vielleicht will das Gegenüber nur kurz informieren. Wie so oft wäre ein freundliches Zuhören, selbst wenn es kurz ist, hilfreicher. Auch hier ist es gut, offen zu kommunizieren. „Hast Du jemanden, der Dir in dieser Sache hilft?“ „Sollen wir uns nächsten Sonntag noch mal unterhalten?“ „Kann ich Dich deswegen mal anrufen?“

Noch unglücklicher ist es, wenn man die Person kennt, weil Sie eine Sache öfters vorträgt und man nun versucht, eine versteckte Botschaft („Das geht jedem so; das muss man einfach lernen ...“) zu platzieren. Beispielsweise hat die andere Person Sie schon öfters über eine Konfliktsituation mit einer anderen Person befragt, will aber selber keine Verantwortung übernehmen. Es ist wichtig zu lernen, wie man ein Gespräch freundlich und kompetent beenden kann. Und wenn man dieser Person eine Rückmeldung geben möchte, sollte dies in einem günstigen Moment stattfinden und in einer offenen Weise geschehen.

Während eines Gespräches abgelenkt zu sein, immer wieder auf die Uhr oder zu anderen Personen zu schauen oder anderen Personen im Vorbeigehen kurz etwas zuzurufen, ist verletzend. Besser ist, klar zu sagen, dass man zwar gerade keine Zeit hat, aber sich gerne nachher, morgen oder nächsten Sonntag noch einmal treffen möchte.

### **3.2 Eine längere Begegnung**

Vielleicht ergibt sich die Situation nach dem Gottesdienst oder einer Veranstaltung, dass man tatsächlich mehr Zeit zur Verfügung hat. Es erlaubt, mit einer Person länger über eine bestimmte Situation zu sprechen. Trotzdem kann es auch hier schwierig sein, wenn man zu viele Erwartungen und Ziele für diese eine Begegnung hat. Eine längere Begegnung heißt nicht, dass man die Person schon gut kennt oder die Situation ausreichend verstanden hat, um etwas Konkretes sagen zu können. Es gibt diese geeigneten Momente des intensiven Gesprächs. Aber es ist wieder einmal die Gefahr, dass im „Helfen-wollen“ Gesprächskiller fallen oder mehr Angebote gemacht werden, als persönlich leistbar sind.

### 3.3 Ein Treffen

Vielleicht ergibt es sich, dass Sie sich als Mentor mit einer Person oder einem Paar treffen. Immer wieder ist es wichtig, für sich zu klären, was Sie geben können und wollen. Ein solches Treffen kann sehr schnell auf einer seelsorgerlichen Ebene enden, die Sie vielleicht gar nicht wollen. Die Personen kommen mit Ihren Nöten und Erwartungen zu diesem Treffen, sodass es wichtig ist, dass Sie sich Ihrer Rolle und Ihrer Möglichkeiten bewusst bleiben. Die bewussten oder unbewussten Erwartungen sind sehr vielfältig. Das kann eine Bitte um seelsorgerliche oder materielle Hilfe sein. Vielleicht ist die Person einsam und wünscht sich eine freundschaftliche Ebene und häufige Treffen mit Ihnen. Manche/r Alleinerziehende/r hatte schon unbewusst den Wunsch, dass daraus eine Ersatzmutter-/Vaterbeziehung erwächst. Thematisieren Sie feinfühlig und offen, wie viel Zeit oder Hilfe sie anbieten können und wo es noch Möglichkeiten gibt.

## 4 Sich selbst kennen

Diese Frage haben wir in den Lernstoffen in unterschiedlichen Zusammenhängen immer wieder gestellt. Sind Sie sich bewusst, welcher Persönlichkeitstyp Sie sind? Eine weitere Frage ist, welche Selbsterkenntnis haben Sie über sich selbst oder welche Rückmeldung haben Sie schon oft von anderen bekommen, über die Art, wie Sie Gespräche führen? Diese verschiedenen Aspekte haben Bedeutung, da Sie sich kennenlernen in der Art, wie Sie mit Menschen reden.

Ein weiterer Aspekt ist Ihre Motivation, warum Sie mit anderen reden. Menschen haben ein Gespür dafür, in welcher Haltung Sie Ihnen begegnen. So kann es sein, dass eine offene Art auch als aufdringlich empfunden wird. Der Mentor, der spontan und offen auf andere zugehen kann, muss auch die Grenzen anderer respektieren. Bei ruhigen, verschlossenen Personen kostet es Übung, unterscheiden zu können, ob es ein Durchhalten mit „Small Talk“ benötigt, damit man überhaupt ins Gespräch kommen kann oder ob Sie die feinen Signale der Abwehr nicht bemerken. Noch mehr müssen Sie an sich arbeiten, wenn Sie dazu tendieren, flapsig, behrend oder dominant zu werden.

Die andere gute Rückmeldung ist die, ob Sie als Person eher als distanziert oder sachlich wahrgenommen werden. Lassen Sie sich von anderen ansprechen oder nehmen Sie die feinen Signale wahr? Personen, die sich gut abgrenzen können, sprechen öfter davon, dass „alles wiederkommt, wenn es wirklich wichtig war“. Dies ist ein Leitspruch, der hilft, sich gut vor Überforderung zu schützen. Allerdings gibt es viele zurückhaltende oder verletzte Menschen, die keinen zweiten „Anlauf“ wagen würden.

Das Gegenteil davon ist, wenn Sie schnell sehr tief ins Gespräch einsteigen. Dies ist einerseits eine Begabung. Andererseits kann es in der anderen Person eine Unsicherheit hinterlassen, weil sie eventuell mehr erzählt hat, als sie eigentlich wollte. Und es bleibt eine Unsicherheit, ob Sie sensibel mit diesen Informationen umgehen. So sollten Sie dem Erzählenden in diesem Fall beim Abschied versichern, dass Sie mit den Inhalten des Gesprächs vertrauensvoll umgehen.

☛ *Reflektieren Sie noch einmal, welcher Gesprächstyp Sie sind.*

? *Sind Sie jemand, der gut Kontakte herstellen kann, aber nicht gerne „tiefer“ in Gespräche einsteigt?*

? *Neigen Sie dazu, einen Kontakt tiefsinnig oder seelsorgerlich zu gestalten?*

? *Sind Sie eher ein sachlicher oder gefühlsbetonter Gesprächspartner?*

? *Welche Reaktionen auf Ihre Gesprächsführung haben Sie schon bekommen?*

Bezieht man aus dem Gespräch eigene Bestätigung? Fühlt man sich hinterher „als guter Mensch“? Befriedigt man seine Neugierde durch die Informationen, die man erhält? Schafft man es öfters nicht, sich in guter Weise abzugrenzen, aus Angst vor negativer Reaktion? Zu diesen Themen finden Sie im Fachartikel „Dilemma des Helfers“ weitere Hinweise.

## **5 Wie beginne ich ein Gespräch?**

Zuerst möchte ich Gespräche unterscheiden zwischen Bekannten, Freunden und mir unbekanntem Personen. Befinden Sie sich zum Beispiel im Rahmen einer Gemeindeveranstaltung, begegnen Ihnen in der Regel alle drei Personengruppen.

### **5.1 Fremde**

Mit Fremden ins Gespräch zu kommen, ist nicht immer einfach. Generell besteht die Möglichkeit, sich einfach kurz mit dem Namen vorzustellen. Dabei wird schon etwas klarer, ob die andere Person sich mehr öffnen will, indem Sie z.B. ebenfalls Ihren Namen nennt oder sich zurückhält. Gut ist es, sich allgemein ein paar Eingangsfragen zu überlegen, um ins Gespräch zu kommen. Dabei kann man alltägliche Dinge aufnehmen: „Hatten Sie auch solche Probleme bei diesem Wetter / der Umleitung hierher zu kommen?“ „Heute ist es richtig schwül hier im Raum...“ „Aus welcher Region kommen Sie?“

Für manche Personen ist die Frage nach dem Beruf ein schwieriges Thema, sodass man diese Frage zunächst vermeiden sollte. Wer arbeitslos ist oder beruflich Brüche erlebt hat, ist hierbei oftmals peinlich berührt. Ähnliches kann entstehen bei der Frage nach dem Familienstand oder nach Kindern.

Begegnet man sich im Rahmen einer Gemeindeveranstaltung, kann man sich dezent anbieten, für eventuelle Fragen gerne zur Verfügung zu stehen.

### **5.2 Bekannte**

Hier entsteht oftmals die Spannung, dass man die Person kennt, regelmäßig trifft, aber in den Gesprächen an der Oberfläche bleibt. Die Gespräche drehen sich immer um dieselben, manchmal oberflächlichen Themen oder Fragen, was dann zäh wirkt. Eine mögliche Lösung wäre, nicht immer stehenzubleiben, sondern ab und zu ein freundliches „Hallo“ zuzurufen und (falls es zu Ihnen passt) auszudrücken: „Es ist schön, Dich zu sehen“. Dann wieder kann man sich Zeit nehmen für ein ausführlicheres Gespräch, das Raum lässt für mehr Interesse und Austausch.

### **5.3 Freunde**

Mit Freunden kommt man normalerweise schnell ins Gespräch. Die Frage ist, ob man hier dann aus der Rolle des Mentors aussteigen kann oder will. Gerade der Mentor benötigt auch Beziehungen, in denen er nicht als Helfer unterwegs ist. So ist es wichtig zu klären, wenn Freunde von Problemen erzählen, in welcher Rolle sie angesprochen werden. Kann ich hier als Freund helfen oder ist dies ein Reflex des „Helfers in mir“? Erzählen Freunde ihnen gegenüber von Paar-problemen, hat es den Vorteil, dass bereits ein Vertrauensverhältnis besteht. Es hat den Nachteil, dass ihnen die professionelle Distanz fehlt und sie emotional zu stark involviert sind. Das birgt die Gefahr, zu schnell und grenzüberschreitend helfen zu wollen.

## 6 Gesprächskiller

Etwas, was vielleicht schon jeder von uns erlebt hat, sind Reaktionen, wenn man von einem anderen in einem Gespräch verletzt wurde. Man hat sich einer anderen Person gegenüber geöffnet und seine Reaktion macht traurig oder ärgerlich. Floskeln verletzen und führen dazu, dass sich das Gegenüber nicht ernst genommen fühlt. Nicht immer steckt dahinter Oberflächlichkeit oder Fehlverhalten. Im Bemühen etwas Helfendes zu sagen, erfolgt oftmals eine zu schnelle Reaktion, ohne erkannt zu haben, was der andere wirklich benötigt. Manchmal ist es auch die Unfähigkeit, auf gute Weise zu sagen, dass ich im Moment gerade keine Zeit habe. Man bleibt im Zuhören oder Antworten, aber das Gegenüber spürt den Zwiespalt. Unter Umständen interpretiert Ihr Gegenüber dies für sich so, dass er annimmt, er sei Ihnen lästig.

Ein weiteres Problem ist, wenn man schnell aus seinem vermeintlichen „Erfahrungsschatz“ reagiert oder versteckte Mitteilungen macht, weil man dem anderen etwas „durch die Blume sagen“ (oder ihn belehren) will. In verschiedenen Lernstoffen wird thematisiert, dass es wichtig ist, erst einmal gründlich zuzuhören, um sicherzustellen, dass man schon alles verstanden hat. Dafür benötigt man aber Zeit, die man in diesem Moment vielleicht gar nicht hat. Das Gegenüber wollte vielleicht auch gar keine Antwort. Vielleicht wollte er sich nur kurz mitteilen und wird nun belehrt. Zurück bleibt das Gefühl, nicht verstanden worden zu sein oder auch Ärger, weil man die Antwort als bevormundend empfand.

### Einige Beispiele:

- ◆ „Das kenne ich. Das ist/war bei mir auch so.“
- ◆ „Es gibt noch Schlimmeres.“
- ◆ „Bei einem Problem gibt es immer viele Lösungen.“
- ◆ „Du bist noch zu jung.“
- ◆ „Jeder, der etwas davon versteht, weiß ...“
- ◆ „Bei mir läuft gerade auch so viel.“
- ◆ „Mir geht es gerade auch schlecht.“
- ◆ „Was hast Du schon gelernt? Was sagt Dir Gott, was Du tun sollst?“
- ◆ „Person X hat auch lange warten müssen, dann hat er seine Sünde erkannt, das hat dann geholfen.“
- ◆ „Ich glaube das ist Stolz bei Dir.“
- ◆ „Es gibt immer einen Weg.“
- ◆ „Du hast keine Kinder? Auch da kann man ein wertvolles Leben führen, mit einer Aufgabe im Leben.“
- ◆ „Du bist nicht verheiratet? Klappt ´s nicht mit dem Wunschprinzen?“
- ◆ „Das ist eine blöde Frage.“

Einige der Sätze sind eindeutige Gesprächskiller. Anderes hängt davon ab, ob Sie dabei authentisch sind oder der Satz im Kontext eines feinfühligem Gespräches erfolgt.

Gesprächskiller können verschiedene Ursachen haben. Sie entstehen entweder, weil man im Gespräch den anderen nicht richtig verstanden hat oder zu schnell aus eigener Perspektive reagiert. Vertiefen Sie die Lernstoffe zum Thema Kommunikation, um Missverständnissen vorzubeugen. Viel zu schnell wird die Aussage des Gegenübers interpretiert und nicht noch einmal erfragt. Auch ist es manchmal Ausdruck von Unsicherheit, wie man auf das Gehörte reagieren könnte.

Weitere Formen von Gesprächskillern sind Situationen, in denen der Inhalt der eigenen Antwort nicht wertschätzend vermittelt wird. Eventuell fühlte man sich angegriffen und reagiert dadurch etwas emotionaler. Vielleicht vertritt man tatsächlich seine eigenen Überzeugungen respektlos, belehrend, bestimmend oder respektlos gegenüber einer anderen Meinung, aber auch gegenüber der anderen Person. Manchmal ist es auch Ausdruck einer Abwehr, weil man sich auf ein bestimmtes Thema nicht näher einlassen möchte.

- ☛ *Im Lernstoff „Gespräche führen Teil II“ werden einige Aspekte verschiedener Gesprächssituationen weiter vertieft.*

Erinnern Sie sich kurz an Gesprächssituationen, die Sie erlebt haben:

Wie haben Sie Gespräche empfunden, als Sie jemandem etwas Persönliches anvertraut haben?

Reflektieren Sie Ihre eigenen Reaktionen gegenüber anderen Menschen. Wie haben Sie reagiert, als Ihnen eine Person etwas Persönliches erzählt hat?

## **7 Die Stillen und die Fordernden im Gespräch**

Sie kennen vielleicht auch Situationen, in denen uns eine Person zeitlich unangemessen in Anspruch nehmen möchte. Andererseits kennen Sie vermutlich Personen, die aufgrund ihrer stillen Art eher übersehen werden.

Für den Mentorendienst ist es wichtig, die Menschen in ihrer Unterschiedlichkeit zu sehen und entsprechend zu reagieren. Einige Menschen werden regelmäßig auf uns zukommen. Einmal, weil sie ganz generell Kontakte suchen und vielleicht bisher nur Sie kennen. Andere haben verstanden, dass man sie ernst nehmen will und haben nun einen Platz, an dem sie von ihrer Situation erzählen können. Nicht zuletzt seien die distanzlosen Personen erwähnt. Wie man diese Begegnungen wieder beenden kann, wird in Abschnitt 8 thematisiert. Tatsache ist aber, dass diese Personen die Aufmerksamkeit auf sich ziehen und die „Stillen“ in der Folge übersehen werden.

Menschen, die eher schüchtern oder unsicher sind, sich vielleicht als Belastung erleben, bleiben oft im Hintergrund oder werden übersehen. Manchmal haben sie gerade deshalb aber auch eine Ausstrahlung, die andere verunsichert und man erlebt sie als abweisend. Möchten sie vielleicht gar nicht angesprochen werden?

Hier ist es gut, wenn sich Mentoren in einem Netzwerk, z.B. innerhalb der Gemeinde, befinden. So kann man sich austauschen, ob jemand diese Person kennt oder schon Kontakt mit ihr hatte. Auch wenn man selbst keine Zeit hat, kann man andere bitten, doch mal einen Gesprächsversuch zu wagen. Vielleicht möchte diese Person tatsächlich eher anonym bleiben. Aber ein freundliches Lächeln in Begegnungen wird auch dieser Person guttun. Vielleicht ist genau hier die Rolle des Mentors wichtig, der geübt ist, auch diese Menschen im Blick zu haben und ansprechen zu können.

## **8 Wie kann ich ein Gespräch wieder beenden?**

Geht es um einen sehr gesprächigen Menschen oder hat eine Person etwas sehr Ergreifendes erzählt, fällt es nicht leicht, das Gespräch zu beenden. Besonders, wenn Sie einen Appell oder Gesprächskiller vermeiden wollen.

Hier können Sie ganz offen fragen, ob noch eine weitere Hilfe, ein zu vermittelnder Kontakt nötig ist? Wichtig ist, dass Sie nicht alles abdecken müssen. Und wenn Sie persönlich keine Zeit haben, können Sie dies formulieren und ein anderes Angebot machen, zum Beispiel:

Benötigst Du noch etwas zu Deiner Hilfe? Möchtest Du die Telefonnummer von ..., oder die Uhrzeiten / Informationen von ... ? Manche Personen müssen Sie auch ermutigen, einen schon eingeschlagenen Weg weiter zu verfolgen.

Menschen, die sich im Gespräch kaum unterbrechen lassen, können Sie kurz bewusst mit dem Namen ansprechen. Dies wird einen Moment der Aufmerksamkeit hervorrufen, in dem Sie dann Ihr Anliegen formulieren können.

Wichtig ist, dass Sie sich auch bei anstrengenden Personen die Haltung des Respekts bewahren. Und das Bewusstsein, dass Jesus Christus auch diesen Menschen gewinnen will. Dies ermöglicht es, sich mit einem freundlichen Wort zu verabschieden. Je nachdem, wie es für Sie authentisch ist, können Sie sich mit „Alles Gute (für Sie)“ oder einem Segenswunsch verabschieden.

## **9 Die nächste Begegnung**

Wenn Sie das nächste Mal die Person freundlich begrüßen oder auf Gesagtes ansprechen, ist das wertschätzend. Es ist auch nicht entscheidend, wenn Sie nicht mehr alle Details wissen. Keine Panik, wenn Sie zu denen gehören, die immer wieder Namen vergessen. Wesentlich ist, welche Haltung für die Person erlebbar wird.

## **10 Fragen**

- ? *Haben Sie entdeckt, welcher Gesprächstyp Sie sind?*
- ? *Was sind Ihre persönlichen Unsicherheiten in Gesprächen?*
- ? *Haben Sie bei sich entdeckt, ob und wann Sie Gesprächskiller benutzen?*
- ? *Welche guten persönlichen Erfahrungen im Gespräch haben Sie gemacht?*
- ? *Was würde Ihnen persönlich noch mehr Sicherheit im Gespräch geben?*

## **11 Schlusswort**

Gesprächsführung ist manchmal einfacher, als man denkt. Entscheidend ist unsere Haltung gegenüber der anderen Person. Wenn man eine wertschätzende, freundliche Haltung hat, im Zweifelsfall beim Zuhören bleibt oder interessierte Fragen stellt, fühlt sich die Person eher angenommen. Den Mentor haben wir definiert als Person, der einen Blick für andere hat, sich für sie interessiert und mit ihnen eine Wegstrecke geht. Er muss aber nicht seelsorgerlich oder therapeutisch tätig werden. Dies soll entlasten und davor bewahren, dass man selbst in eine Überforderung kommt oder Menschen mit Gesprächskillern verletzt, weil man unbedingt „etwas Hilfreiches sagen möchte“.

Entscheidend ist aber auch, dass man sich selbst kennt und weiß, welcher Mentor- oder Gesprächstyp man ist. Dies bewahrt davor, eine Rolle zu spielen, die nicht zu einem passt. Dann wird man auch authentisch wirken.

Es ist gut, geführte Gespräche im Nachhinein zu analysieren und zu überlegen, an welcher Stelle man noch Hilfestellung benötigt.

Erste Begegnungen und Gespräche sind oft die „Tür“ zu dem Herzen der Menschen und deshalb sollten uns diese Gedanken eine Zeitlang beschäftigen.