

Ablauf von Besprechungen und Verhandlungen

Bevor eine Veranstaltung beginnt, kommt es häufig zu kleinen, eher persönlich geprägten Gesprächen, die als Smalltalk bezeichnet werden. In diesen Gesprächen geht es in der Regel darum, erst einmal in Kontakt miteinander zu kommen, sich eventuell überhaupt erst einmal kennenzulernen oder sich zu vergewissern, dass auch dem anderen an einem positiven Kontakt gelegen ist. Wir bezeichnen solche Gespräche als Kontakt- und als Identifikationsgespräche. Diese Gespräche zielen weniger auf einen konkreten Gesprächsgegenstand – der ist in den meisten Fällen recht belanglos – als auf das Herstellen einer guten Beziehung zwischen den Gesprächspartnern.

Das Gegenteil ist in den Gesprächen der Fall, die die eigentliche Besprechung prägen sollten, das Klärungs- und das Streitgespräch. Hier stehen nicht die Personen und ihre Beziehungen im Mittelpunkt, sondern die Sache. Dabei ist es wichtig, zwischen Streiten und Klären genau zu unterscheiden. In einem Streitgespräch steht beispielsweise die gemeinsame Suche nach der richtigen Vorgehensweise bei der Lösung einer Aufgabe im Mittelpunkt. Ziel ist eine Einigung. Beim Klären geht es um den Austausch von Informationen, Ansichten und Meinungen. Ziel ist keine Einigung, sondern ein gemeinsamer Informationsstand bezüglich der Fakten, aber auch ihrer Interpretation durch den/die Anderen.

Gespräche, bei denen nicht mehr die gemeinsame Suche nach der besten Lösung eines Problems/einer Aufgabe im Mittelpunkt steht, sondern es den Teilnehmern vor allem darum geht, dass sie am Ende recht behalten, sich durchsetzen und den anderen „besiegen“, nennen wir Kampfgespräche. Sie haben mit einem Streit im rhetorischen Sinne nur so viel zu tun, als die Teilnehmer so tun, als würde es Ihnen um eine Lösung gehen. Gespräche dieser Art führen bei den unterlegenen Partnern zu Frustrationen und dem Wunsch, die Ergebnisse zu sabotieren.