

## Denkexkurs 72

Wer das Gesprächsklima bestimmt, der führt das Gespräch

### Die Regeln des Platon

Jedes Gespräch kann in ein positives Klima gebettet werden, wenn die drei dialektischen Regeln des Platon beachtet werden.

- Verhalte dich alterozentriert.  
(d.h. achte auf den anderen. WG)
- Erreiche eigene und fremde Emotionalität.  
(d.h. baue ein persönliches Engagement auf. WG)
- Stelle Dich auf die kommunikativen Bedürfnisse deines Partners ein.  
(d.h. rede mit ihm und nicht auf ihn ein. WG)

Was bedeuten diese Regeln konkret?

#### **Alterozentrierung stellt den anderen in den Mittelpunkt!**

Es geht darum, den anderen für die eigenen Ziele zu begeistern. Dazu ist es wesentlich, den Gesprächspartner nicht mundtot zu machen, sondern ihn von der Relevanz der eigenen Sichtweise zu überzeugen.

#### **Emotionalität bringt mich und den anderen auf eine Seite!**

Es geht darum, den anderen in die eigenen Ziele mit einzubeziehen. Hierfür ist es wichtig, die eigenen Ziele und Umsetzungswege frühzeitig zu diskutieren. Dieses muss offen und nicht hinter verschlossenen Türen geschehen. Eine effektive Zusammenarbeit im Unternehmen lässt sich mit Lobbyismus nicht vereinbaren.

#### **Die kommunikativen Bedürfnisse des anderen sind ein wesentlicher Wirkfaktor!**

Zum einen gilt es, die kommunikativen Kompetenzen des anderen zu beachten. Ich soll mit ihm reden und nicht auf ihn einreden. Des Weiteren ist ein wesentlicher Wirkfaktor, ob er überhaupt mit mir über die Gesprächsinhalte offen reden will. Wenn ich versuche, ihn wie eine Muschel aufzubrechen, ist das Gespräch von vorneherein zum Scheitern verurteilt.