Anhang

Anhang A

Aktivität 8 (Kapitel 3)

Testauswertung Gesprächsverhalten

Schraffieren Sie in der Tabelle die Kästen, die Ihrer Nummer der Antwort in der jeweiligen Situation entsprechen. Sie erhalten somit einen guten Überblick über die Tendenz der von Ihnen gewählten Erwiderungen und über Ihr Gesprächsverhalten (in Anlehnung an Weisbach 2003).

	Situation 1	*Situation 2*	*Situation 3*	*Situation 4*	*Situation 5*	*Situation 6*	*SUMME*
A	2	1	2	5	3	4	
B	4	2	6	1	4	2	
C	6	5	4	3	6	1	
D	1	4	5	6	1	5	
E	3	6	1	2	5	6	
F	5	3	3	4	2	3	

Sie haben nun den Test ausgewertet. Tragen Sie in die Summenspalte ein, wie viele Kästchen Sie in jeder Zeile schraffiert haben. Sie können erkennen, ob es typische Häufungen Ihrer Antworten gibt (in einer Zeile mehr Antworten als in den anderen). Diese Häufungen sagen etwas über Ihr spontanes Gesprächsverhalten aus. Ihre persönliche Antworttendenz, die sich hinter den Ziffern A bis F verbergen, wird nachstehend erläutert.

A Antwortend sind wertend, implizieren moralischen Standpunkt und beinhalten ein Urteil über den Gesprächspartner

B Antworten sind Interpretationen, es wird verstanden, was gewollt ist und betont, was Ihnen wichtig ist. Ihr Verstand sucht nach einer Erklärung. Dadurch laufen Sie Gefahr, die Aussagen zu verzerren und seine Gedanken zu verfremden.

C Antworten sind tröstend, stützend und zielen auf Ermutigung, Beruhigung oder Augleich. Sie empfinden Mitleid und versuchen, die Dinge nicht zu dramatisieren.

D Antworten sind forschend. Sie bedrängen damit den Gesprächspartner mit sehr direkten Fragen.

E Sie neigen zu einer sofortigen Lösung. Sie reagieren durch Handeln und drängen zur Tat. Sie finden die Lösung, die Sie geben würden. So werden Sie unter Umständen Ihren Gesprächspartner und sein Anliegen los.

F Antworten neigen zu Verständnis und spiegeln die Bemühung wider, sich in die Problemlage des Gesprächpartners zu versetzen. Sie wollen sicher gehen, das Gesagte richtig verstanden zu haben. Diese Haltung ermutigt den Gesprächspartner und regt ihn zu weiteren Ausführungen an.

Wer sich nicht auf seine Vermutung verlassen will, ob der Gesprächspartner wirklich offen ist für das, was man ihm sehr gerne sagen würde, kann folgende Aussagen treffen (in Anlehnung an Weisbach 2003):

- „Ich frage mich, ob Sie meine Meinung (Bewertung, Einschätzung, ...) zu der Situation interessiert."
- „Ich bin mir nicht sicher, ob ich das richtig verstehe (vermute)."
- „Ich überlege gerade, inwieweit Sie von mir gerne einen Rat hätten."

aus: Hoos-Leistner u.a., Gesprächsführung für Physiotherapeuten (ISBN 9783131476913) © 2008 Georg Thieme Verlag KG

- „Mir gehen noch einige Fragen durch den Kopf, ich bin mir jedoch nicht sicher, ob sie weiterhelfen."
- „Ich möchte Sie gerne ermutigen, befürchte jedoch, dass ich die Situation dann herunterspiele."

Anhang B

Abb.B.**1** Neutraler Gesichtsausdruck

Abb.B.**2** Wut

Abb.B.**3** Trauer

Abb.B.**4** Ekel

Abb.B.**5** Verachtung

Abb.B.**6** Überraschung

aus: Hoos-Leistner u.a., Gesprächsführung für Physiotherapeuten (ISBN 9783131476913) © 2008 Georg Thieme Verlag KG

Abb.B.**7** Angst

Abb.B.**8** Falsches Lächeln

Abb.B.**9** Echtes Lächeln

Anhang C

Aktivität 32 (Kapitel 6)

Beispiele für Anzeichen der nonverbalen Bereitschaft zum Zuhören

Anzeichen in der Körperhaltung
- Zugewandt
- Anpassung an Haltung des Gesprächspartners
- Keine überschlagenen Beine
- Kopf leicht nach vorne zum Gesprächspartner
- Hände zugewandt
- _____
- _____
- _____

Anzeichen in der Mimik
- freundliches Gesicht
- offener, wertschätzender Blick
- lächeln, aber dezent
- _____
- _____
- _____

Anzeichen in der Gestik
- nicht übertrieben die Arme bewegen
- Kopfnicken
- Hände mit geöffneten Handflächen nach oben
- _____
- _____
- _____

aus: Hoos-Leistner u.a., Gesprächsführung für Physiotherapeuten (ISBN 9783131476913) © 2008 Georg Thieme Verlag KG