



Grundregeln der Gesprächsführung

Mich auf das Gespräch vorbereiten

Verschaffe Dir im Vorwege oder bei einem spontanen Kommunikationsüberfall möglichst schnell mindestens über folgende Punkte Klarheit:

- Geht mich das Thema überhaupt was an?
- Welches Ziel wird mit dem Gespräch verfolgt?
- Bin ich zur Lösung des Problems überhaupt der geeignete Gesprächspartner?
- Bin ich selbst motiviert, dieses Gespräch zu führen?
- Wie viel Zeit will und kann ich für dieses Gespräch aufwenden?

Den anderen respektvoll gegenüberreten

Das Gefühl geachtet zu werden, führt zu einem Klima, in dem konstruktive Lösungen gedeihen können.

- Deine Haltung ist: „Ich bin okay! – Der andere ist auch okay!“
- Kommuniziere auf Augenhöhe
- Sitzanordnung ~90°
- Biete Deinem Gesprächspartner die Möglichkeit, sich seinen/ihren Sitzplatz selbst auszusuchen.
- Lass den Partner feststellen, ob die Nähe / Distanz für ihn/sie so angenehm ist.
- Schließ Störungen von außen aus (Telefon, Besuch, ...)

Kontakt herstellen

- Blickkontakt
- körperlich zugewandt,

Erwartungen klären

Das Aussprechen der gegenseitigen Erwartungen führt im Idealfall zur Formulierung eines klaren gemeinsamen Ziels.

Informationen zum Thema einholen

- Öffnende W-Fragen stellen ohne „warum?“
- Offene Fragen stellen („Möchtest Du mehr darüber erzählen?“)
- Informationen nicht werten, verniedlichen oder dramatisieren
- Den anderen das Problemfeld strukturieren lassen

Im Hier und Jetzt bleiben

Lohnend ist die Frage: „Was bedeutet das heute für Dich?“ – „Und was willst Du in Zukunft anders machen?“

Vermeide das Versinken in negativen Gefühlen und rechthaberisch alte Kamellen präsentieren. Arbeite in die Zukunft!



Grundregeln der Gesprächsführung

Ich statt man und wir

man und *wir* dienen dazu, eigenen Bedürfnisse und Positionen zu vernebeln, der Verantwortung der eigenen Aussagen auszuweichen und andere zu manipulieren.

Benutze modellhaft selbst Ich-Botschaften und weise den Gesprächspartner darauf hin, dies auch zu tun.

„Und“ statt „aber“

Es dürfen auch zwei sich widersprechende Gedanken im Kopf sein oder „auf dem Tisch liegen“. Deswegen benutze „und“. „Aber“ werte das, was vor dem „aber“ gesagt wurde, ab!

Wichtige Gesprächsinhalte paraphrasieren

Aus vier Gründen ist das Paraphrasieren an Schlüsselstellen wesentlich:

- Es befriedigt das existentielle Grundbedürfnis nach Akzeptanz.
- Es gewährleistet ein genaues und unmissverständliches gegenseitiges Verstehen.
- Es gibt durch Spiegelung des Gesagten produktive Impulse zur Selbstüberprüfung.
- Ich gewinne Zeit, um mir zu überlegen, wie ich auf das Gesagte reagieren will.

Körperausdruck und Gefühl beachten

Alle drei Ebenen (Denken, Handeln und Fühlen) im Gespräch beachten und ggf. ansprechen.

Interpretation sparsam verwenden und kennzeichnen

3-Schritt-Methode: Wahrnehmen – eigene Befürchtungen und Assoziationen – Interpretation. Mache Interpretationen deutlich!

Authentisch und selektiv mit einander reden

Alles, was du sagst, muss wahr sein.

Aber nicht alles, was wahr ist, muss gesagt werden.

50% Regel

Es sollen mindestens 50% der Energie zur Problemlösung beim Gesprächspartner, dem Problem-inhaber; liegen.

Bilanz ziehen

Auswertung zum Ende des Gesprächs:

- Was haben wir geklärt?
- Was ist offen geblieben?
- Welche Fragen sind neu entstanden?
- Welche nächsten Schritte stehen an?
- Feedback über das Gespräch geben.