

Tipps für eine gute Gesprächsführung

Wenn Sie ein „schwieriges“ Thema besprechen möchten, ist eine sorgfältige Vorbereitung wichtig. Folgende Fragen sollten Sie sich vorher stellen (und möglichst für sich schriftlich beantworten!):

- Weshalb ist das Thema für mich schwierig?
- Welches Ziel möchte ich erreichen?
- Wie wird mein Gesprächspartner reagieren?

Weitere Anregungen finden Sie unter „Verhandlungstechniken“ hier im download-Bereich

Paraphrasieren Sie! *(So sorgen Sie für eine ruhige Gesprächsführung und zeigen Ihr Interesse)*

Paraphrasieren bedeutet, die Argumente, die Sie von Ihrem Gesprächspartner hören, mit Ihren eigenen Worten zu wiederholen. Vielleicht gelingt es Ihnen auch, seine Gefühle zu erfassen.

„Habe ich Dich richtig verstanden, dass ...?“

„Ist mein Eindruck richtig, dass Du der Meinung bist..... und Dich das enttäuscht?“

- Antwort abwarten! Bei „Nein“ nachfragen, bis ein „Ja“ erfolgt, erst dann sind Sie dran!

Setzen Sie Fragetechniken ein! *(Es gibt so viele Wahrheiten, wie es Personen gibt)*

- **Offene Fragen** (nicht mit „Ja“ oder „Nein“ zu beantworten) ermöglichen Ihnen, die Sichtweisen Ihres Gesprächspartners und seine Interessen zu erfahren.
Was?, Wie?, Wer?, Wo?, Weshalb?, Wann?, Welche ?, Womit?, Woher?, Wozu?
- **Geschlossene Fragen** (die mit „Ja“, „Nein“ oder ähnlich kurz beantwortet werden können) sind geeignet, um bestimmte Sachverhalte unmissverständlich zu klären:
„Machen wir es dann so?“ „Ist etwas so oder so geschehen?“ „Haben wir etwas vergessen?“

Senden Sie Ich-Botschaften! *(So verhindern Sie, dass sich Ihr Gesprächspartner angegriffen fühlt)*

Eine komplette Ich-Botschaft umfasst **vier Teile**:

1. Ich ärgere mich..., (ich bin erstaunt, ich bin traurig)....
2. wenn er/Du/Sie/jemand....zu spät kommt, nicht antwortet, einfach weggeht....
3. weil...es meine Planung stört, ich nicht weitermachen kann, ich mich alleingelassen fühle.....
4. und ich möchte, brauche oder will, ...dass Du pünktlich kommst, gleich antwortest, da bleibst....

Vielleicht stellen Sie fest, dass Ihr Gesprächspartner sich ganz anders verhält, als es von Ihnen befürchtet wurde oder eine ganz andere Sicht auf die Dinge hat, als Sie ursprünglich dachten.

Haben Sie keine Angst, dass es zu Konflikten kommt. Klarheit ist besser als Ungewissheit und Stillschweigen. Sie möchten schließlich, dass Ihre Interessen berücksichtigt werden und dass es weitergeht, oder? Je früher Sie es angehen, desto besser!

Für Fragen oder weiteren Informationsbedarf rufen Sie uns gerne an oder schreiben uns eine E-Mail unter sube@consolvo.de oder wh@consolvo.de