

Checkliste Gesprächsführung

Gesprächssituation

- Ausreichend Zeit einplanen und die Zeitplanung mitteilen.
- Terminsetzung verbindlich einhalten, ggf. notwendige Verschiebungen frühzeitig mitteilen.
- Im Zimmer des Vorgesetzten nicht am Schreibtisch gegenüber sitzen.
- Im Zimmer des Mitarbeiter/innen den Besuch vorher ankündigen.
- An anderen Orten keine intensiven, insbesondere keine kritischen Gespräche führen, sondern ein Büro oder einen geeigneten Besprechungsraum aufsuchen.
- Eine vertrauliche Gesprächssituation sicherstellen, in der kein Unbeteiligter zuhören kann (Tür schließen).
- Keine Unterbrechungen zulassen (Telefon umleiten, Besuche abfangen lassen).

Gesprächsvorbereitung

- Die Gesprächsgrundlage kennen und die erforderlichen Unterlagen bereithalten.
- Das Gesprächsziel bewusst machen und den Gesprächsablauf vorstrukturieren.
- Sich auf den Gesprächspartner einstellen (Vorgespräche einbeziehen, Empfindlichkeiten bedenken, besondere Ereignisse der letzten Zeit auswerten).
- Dem Gesprächspartner Anlass und Ziel des Gespräches frühzeitig mitteilen.

Im Gespräch

Die **vier Seiten** eines Gespräches bedenken und entsprechend agieren:

- Inhalt
- Beziehung
- Selbstoffenbarung
- Appell

Die eigenen **Gesprächshaltungen** bewusst machen:

- Glaubwürdigkeit
- Authentizität
- Sensibilität
- Wohlwollen
- Umkehrbarkeit

Gesprächstechniken einhalten:

Inhaltsseite: sachlich bleiben, die eigene Meinung als solche erkennbar machen, verständlich und in kurzen Sätzen sprechen.

Beziehungsebene: Spontanreaktionen und Wertungen zurückhalten, die Gefühle des Anderen erkennen, Kritik als Wunsch formulieren.

Selbstoffenbarung: Ich-Botschaften statt Man-Aussagen verwenden, eigene Ideen, Ziele und Wünsche offen artikulieren.

Appell: gemeinsam Ziele und Wege erarbeiten, statt fertige Konzepte vorzulegen, konkrete Maßnahmen vereinbaren.

Gesprächsnachbereitung

- Die Gesprächsergebnisse reflektieren und prüfen, ob das Gesprächsziel erreicht wurde.
- Das Ergebnis und alle Vereinbarungen protokollieren.
- Die Ergebnisdokumentation dem Gesprächspartner zuleiten.