

Weiterführende Internet-Informationen zum Buch :



Kapitel 2.1: Phasen von Mitarbeitergesprächen

Liebe Leserin, lieber Leser,

nachfolgend finden Sie eine Untergage, die Sie bei der Vorbereitung auf bevorstehende Gespräche dabei unterstützt, Ihre Ziele und Schwerpunkte genau herauszuarbeiten

Sie finden dabei - unterteilt nach den Bereichen „Sach- Beziehungs- und Methodenebene“ jeweils ein Begriffspaar von Alternativen, welche ein Spannungsfeld definieren innerhalb dessen Sie sich entscheiden, an welcher „Stelle“ Sie Ihr Gespräch positionieren wollen.

Nehmen Sie sich ausreichend Zeit für diese Vorbereitung (ca. 10 - 15 Minuten) und nutzen Sie dieses bewährte Instrument, um anstehende Gespräch intensiv zu reflektieren und eindeutig zu planen.

Das kostet Sie zwar ein wenig Zeit - aber Sie werden sehen, dass sich diese Zeit durch die gewonnene „Klarheit“ mehrfach bezahlt macht.

Viel Erfolg beim Umsetzen!



Gesprächs – Strategie – Analyse

Was wollen Sie mit dem bevorstehenden Gespräch erreichen?
 Kreuzen Sie bitte zu diesem Zweck je Zeile das entsprechende Kästchen an.



Fokus: Gemeinsam mit dem Gesprächspartner - auf der Basis einer ‚gleichberechtigten‘ Arbeitsbeziehung

Fokus: Abgestimmt mit dem Gesprächspartner - vor dem Hintergrund einer hierarchisch definierten Arbeitsbeziehung

a) Sachebene

	+++	++	+	-/+	+	++	+++	
Neue Ideen erarbeiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Eigene Ideen vorstellen
Informationen einholen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Informationen weitergeben
Entscheidungen vorbereiten	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Entscheidungen treffen
Ziele entwickeln	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Ziele vereinbaren
Planungen diskutieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Planungen vorstellen
Handlungsimpulse anregen	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Handlungsimpulse setzen
Kontrollen diskutieren	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Kontrollen durchführen



Fokus: Gemeinsam mit dem Gesprächspartner - auf der Basis einer ‚wohlwollenden‘ und tragfähigen Arbeitsbeziehung

Fokus: In Konfrontation mit Gesprächspartner - vor dem Hintergrund einer angespannten und unsicheren Arbeitsbeziehung

b) Beziehungsebene

	+++	++	+	-/+	+	++	+++	
Fremde Positionen stärken	█	█	█	█	█	█	█	Fremde Positionen hinterfragen
Gemeinsamkeiten betonen	█	█	█	█	█	█	█	Unterscheide herausarbeiten
Emotionen integrieren	█	█	█	█	█	█	█	Emotionen offen thematisieren
Beziehung nicht thematisieren	█	█	█	█	█	█	█	Beziehung hinterfragen
Spannungen deeskalieren	█	█	█	█	█	█	█	Spannungen thematisieren
Vertrauen unterstellen	█	█	█	█	█	█	█	Vertrauen hinterfragen



+++ ++ + -/+ + ++ +++

**Fokus: In offensichtlich
lockerer und entspannt
angelegter
Arbeitsatmosphäre**

**Fokus: In eindeutig
strukturierter und
„sachlicher“
Arbeitsatmosphäre**

c) Methodische Ebene

Spontan im Vorgehen		Strukturiert im Vorgehen
Zeitlich flexibel		Mit klarem Zeitfenster
Informell und kreativ		Protokolliert dokumentiert
In „neuer“ Umgebung		In formeller Umgebung
Flexible „Kleiderordnung“		Sichtbare „Kleiderordnung“
Offen im Ausgang		Mit Drang zu klarem Ergebnis



Gesprächs – Strategie – Analyse

Teil 2

Überlegen Sie nun je Position, was Sie genau tun werden, um Ihre Absichten zu realisieren. Seien Sie dabei so konkret wie möglich

a) Sachebene

„Ideen“

„Informationen“

„Entscheidungen“

„Ziele“

„Planungen“

„Handlungsimpulse“

„Kontrollen“



b) Beziehungsebene

„Position“

„Gemeinsamkeit“

„Emotion“

„Beziehung“

„Spannungen“

„Vertrauen“



c) Methodische Ebene

„Vorgehen“

„Zeit“

„Dokumentation“

„Umgebung“

„Kleiderordnung“

„Ausgang“

