

Gedanken zur professionellen Gesprächsvorbereitung, (auch für Meetings & Teambesprechungen)

Um was soll es gehen?

Sachebene

- Wie sehe ich den Sachverhalt?
 - Aus welcher Perspektive?
 - aus welcher Gefühlslage heraus?
 - Welche Annahmen liegen meiner subjektiven Wirklichkeitskonstruktion zu Grunde?
 - Wie werde ich den Sachverhalt in einem Jahr sehen?
- Wie wird mein Gesprächspartner ihn sehen?
 - "Ich" Form / anstatt "Sie" haben gemacht
 - Ich habe wahrgenommen, erlebt,
 - das hat in mir "X" ausgelöst
 - Ich bräuchte, .../ InZukunft würde ich mir mehr wünschen
 - Welche Punkte sollte ich wie darstellen, so dass die Wahrscheinlichkeit des Verstehens hoch ist?
 - Welche Fragen möchte ich stellen, was möchte ich verstehen?
 - Neugierig nachfragen, wie mein Gesprächspartner die Punkte sieht?
 - erfahren wie der Gesprächspartner seine "subjektive" Wirklichkeit konstruiert
 - Basis für eine Win/Win Situation
 - Was sind die "Positionen"?
 - Welche Perspektive eröffnet dies im Hinblick auf eine Lösung?
 - Welche Schattierungen gibt es?
 - Bei Konflikten:
 - Welche Perspektive eröffnet eine noch nicht gedachte Lösung, jenseits der bisherigen "Positionen"?
 - Welche Auswirkungen hat es wenn es keine Einigung gibt?
- Welche Punkte möchte ich unbedingt ansprechen?
 - Welche (vor-)Annahmen habe ich?
 - Welche Erwartungen, Motive, Bedürfnisse stehen dahinter?
 - Was wäre eine zweit Beste Lösung?
 - Wie stelle ich sicher, dass ich beim Gespräch in einer optimalen inneren und äußeren Haltung bin und bleibe?
 - Was würde mein Mentor/Coach/Chef dazu sagen?
 - In die Schuhe des anderen gehen, sich diese Fragen stellen und aus der Sicht des Gesprächspartners beantworten.
- Was ist mein Ziel im Gespräch?
 - Was erwartet mein Gesprächspartner wahrscheinlich?
 - Fragen wie oben

Beziehungsebene

- Wie sehe ich die Beziehung zwischen uns?
 - stabil?
 - schwankend?
 - kritisch?
 - vertrauensvoll?
 - ganz anders?
- Wie sieht mein Gesprächspartner unsere Beziehung?
 - dito
- Welche Gedanken und Gefühle habe ich in Bezug auf das Gesprächsthema?
 - Welche innere & äußere Haltung wäre beim Gespräch günstig zu haben?
- Was von meinen Beiträgen kann die Beziehungsebene ...
 - verbessern?
 - verschlechtern?
 - mit welchen Auswirkungen auf das Ziel?
- An was habe ich in Bezug auf das Thema noch nicht gedacht?

Setting

- Wo findet das Gespräch statt?
- Wieviel Zeit?
- Ungeteilte Aufmerksamkeit?
- Was brauche ich an Ressourcen, technischen Geräten?
 - Flip, Beamer, Metaplan,Stifte, ...
 - Getranke, Imbiss?

Rechtzeitige Einladung

- Klare Bitte um Gesprächstermin
- Ankündigung des Themas und des Ziels
- Was für eine Vorbereitung für das Gespräch ist nötig?
- Wer kommt noch?

Literaturtips: 1.)Miteinander reden: Kommunikationspsychologie für Führungskräfte; Friedemann Schulz von Thun, Hamburg
 2.) Beratung ohne Ratschlag: Systemisches Coaching für Führungskräfte und BeraterInnen; Sonja Radatz, Wien

CS Seminare bietet Analyse, Beratung und begleitende Coachings sowie Workshops zur Verbesserung der WERTSCHÖPFUNG und der Wettbewerbsfähigkeit für Vertriebs- und Projektorganisationen aus dem Mittelstand. **DBVC** Mitglied (Coach) im Deutschen Bundesverband Coaching e.V.