

Vorbereitung auf wichtige Gespräche

Für die Vorbereitung auf wichtige Gespräche nutze ich gerne das Nachrichtenquadrat von Friedemann Schulz von Thun. Die vier Seiten einer Nachricht, die er mit Sachaspekt, Beziehungsaspekt, Selbstoffenbarungsaspekt und Appellaspekt beschreibt, sind eine gute Basis, um mich möglichst umfassend vorbereiten zu können.

Meine Leitfragen

Sachaspekt

Welchen Anlass gibt es für das Gespräch?

Wie baue ich den roten Faden auf?

Was ist das Ziel des Gesprächs?

Welche Beispiele möchte ich anführen, um meinen Standpunkt zu verdeutlichen?

Beziehungsaspekt

Was schätze ich an der anderen Person?

Wie sehe ich die Zusammenarbeit / das Zusammensein?

Selbstoffenbarungsaspekt

Was möchte ich von mir mitteilen?

Wie weit lasse ich mein Gegenüber an meinem Befinden teilhaben?

Wie äußere ich meine Wünsche?

Appellaspekt

Was möchte ich erreichen?

Welche Vereinbarung strebe ich an?

Was erwarte ich von meinem Gegenüber?

Wie sieht es von der anderen Seite aus?

Bei der Vorbereitung ist mir auch wichtig, alternative Lösungen in die Planung einfließen zu lassen. Dazu gehört natürlich auch, mich in die Lage der anderen Person hinein zu versetzen und die Angelegenheit von deren Standpunkt aus zu betrachten. Dabei habe ich oft schon Ideen, wie ich das Gespräch mit Herzenswärme und Sachlichkeit führen kann.

Welche Strategien haben Sie?

Wie bereiten Sie sich auf Gespräche vor?

Gehen Sie mit einem fertigen Konzept oder mit einem groben Gerüst in das Gespräch?