



Gesprächsvorbereitung

„Wer sich selbst versteht kommuniziert besser“
(Friedemann Schulz von Thun)

Einstimmung auf meinen Gesprächspartner*in

1. Welche Einstellung habe ich zum/zur Gesprächspartner*in (GP)?
2. Welche Beziehung habe ich zum/zur GP?
3. Welche bisherige Gesprächserfahrungen habe ich mit dem GP?
4. Auf welche Verhaltensweisen des*der GP habe ich stark reagiert?
5. Was weiß ich über GP?
6. Welche Ziele/ Motive hat GP?
7. Mögliche Taktik des*der GP?
8. Wo kann ich mit Aspekten der Zustimmung rechnen?
9. Wo kann ich mit Aspekten der Ablehnung rechnen?
10. Was wenn das Gespräch emotional wird? Wie will ich reagieren?
11. Was wenn wir drohen in einer „Sackgasse“ zu landen? Was will ich tun?

Einstimmung auf Gesprächsinhalt

1. Gesprächsanlass? Thema? Worum geht es?
2. Verfüge ich über ausreichend Informationen zu dem Thema?
3. Bin ich mit relevanten Fakten vertraut?
4. Welche Aspekte sollten von mir UNBEDINGT angesprochen werden?
5. Gesprächsziel?!
6. Teil-Alternativziele („Ende der Fahnenstange?!“)

Einladung/Vorbereitung auf das Gespräch

Wenn wir gleichwütig kommunizieren wollen, sollten wir Gespräche führen deren Ergebnisse ein hohes Maß an Akzeptanz bei allen Beteiligten haben. Das heißt alle Beteiligten sollten die Gelegenheit erhalten sich gleichermaßen gut darauf einzustellen und sich vorbereiten können.

1. Sprechen Sie eine detaillierte Einladung aus (Wann; Wie lange; Wo; Wer?)
2. Informieren Sie über das Thema und das ggf. angestrebte Ziel des Gesprächs
3. Laden die dazu ein die eigene Themen ebenfalls (vorab) einzubringen

Impuls: Einladung an GP schreiben um so allen Beteiligten eine eigene Vorbereitung und ein Gespräch auf Augenhöhe zu ermöglichen.