

Grundregeln für die Gesprächsführung (nach Gührs & Nowak 2006)

1. Mich auf das Gespräch vorbereiten

- *Mein Ziel?*
- *Meine Einstellung / mein Gefühl zum anderen?*
- *Meine Fallen, meine Stärken?*

2. Anderen respektvoll gegenüberreten

3. Kontakt herstellen

- *Blickkontakt!*
- *Körperausdruck beobachten und auf Kongruenz achten.*

4. Erwartungen klären

- *Worum geht es?*
- *Was wollen wir voneinander?*

5. Informationen zum Thema einholen

- *nicht werten.*
- *Öffnende Fragen stellen, statt Alternativen vorzugeben*
- *Informationsflut stoppen – strukturieren und auswählen lassen.*

6. Im Hier und Jetzt arbeiten

- *Nicht in „Archäologie“ stecken bleiben.*
- *Keine „ollen Kamellen“ durchkauen.*
- *Keine Aussagen nach dem Muster „Wenn nur erst..., dann...“*

7. „Ich“ statt „Man“ und „Wir“ verwenden

8. Wichtige Gesprächsinhalte paraphrasieren (lassen)

9. Körper und Gefühlsinhalte beachten und ggf. ansprechen

10. Interpretationen deutlich machen

- *sparsam anwenden, kennzeichnen, anbieten!*

11. Authentisch und selektiv miteinander reden

- *nicht alles, was wahr ist, muss ich sagen: aber alles, was ich sage, muss wahr sein*
- *nicht alles, was ich will, muss ich auch tun, aber alles, was ich tue, muss ich auch wollen*

12. 50%-Regel beachten

- *mindestens 50% der Energie zur Problemlösung müssen beim Gesprächspartner liegen!*
- *Um wessen Problem geht es hier eigentlich?*

13. Bilanz ziehen

- *Was haben wir geklärt?*
- *Welche Fragen sind neu entstanden?*
- *Welche Schritte stehen an?*
- *Feedback!*