

Mit einer guten Gesprächsführung mehr erreichen

Vielfältige Gesprächssituationen

Als Interessenvertreter sind Sie tagtäglich in verschiedenste Gesprächssituationen involviert:

- BR oder aber Ausschuss-Sitzungen
- Personalgespräche
- Moderation von Besprechungen im Gremium
- Beratungsgespräche
- Monatsgespräch mit dem Arbeitgeber

Jeder Anlass bringt andere Erwartungen an Sie mit sich. Dabei unerlässlich sind kommunikative Kompetenzen und eine zielführende Gesprächsführung.

Wirksame Haltungen in der Gesprächsführung

Vor einem Gespräch ist es wichtig in die richtige Haltung zu finden. Das bedeutet:

- den Gesprächspartner achten und akzeptieren
Motto: „Ich bin ok – du bist ok.“ (Harris)
- sich in die Welt des Gesprächspartners hineinversetzen – Stichwort
„Einfühlungsvermögen“
- sich tatsächlich für den anderen interessieren und einander offen begegnen.

Werkzeuge der Gesprächsführung

Aktives Zuhören

Bedeutung:

Der Sprecher gibt nochmal in eigenen Worten wieder, was er vom Gesagten verstanden hat.

Vorteile:

- Missverständnisse können verringert werden
- Gesprächspartner fühlen sich ernstgenommen
- Passive Gesprächsteilnehmer werden angeregt, sich zu äußern

Fragetechniken

Bedeutung:

Diese sind unerlässlich in Gesprächen. Stellen Sie Fragen, so fühlt sich Ihr Gesprächspartner ernstgenommen und Sie zeigen Interesse für sein Sicht auf die Dinge.

Vorteile:

- Offene Fragen liefern Informationen
- Geschlossene Fragen eignen sich für Abstimmungen/ zur Beschlussfassung
- Gesprächssteuerung: wer fragt, der führt!
- Neue Aspekte ins Gespräch bringen

Allgemeine Tipps

Jedes Gespräch ist anders. Was alle eint – es gehören stets mindestens zwei Personen dazu. D.h. einer spricht (Sender) und der andere hört zu (Empfänger). Im Idealfall werden so Informationen ausgetauscht und Meinungen diskutiert. Hilfreich ist dabei:

- Sich nicht über den anderen stellen
- Beobachten – nicht werten
- Dialog statt Monolog
- Konkrete Aussagen
- Zum richtigen Zeitpunkt intervenieren/ eingreifen
- Positives verstärken, negatives neutral ansprechen
- Ergebnis auf die Zukunft ausrichten
- Lösungsmöglichkeiten definieren