

Kommunikation	Deutsch/Kommunikation	
Lehrkraft: Fr. Frings	Klasse:	Datum:



Sechs Regeln zur optimalen Gesprächsführung

Regel	Durchführung
Jeder soll gewinnen	Beide Parteien sollen zumindest Teilziele erreicht haben. Dies geschieht durch: <ul style="list-style-type: none"> • Erkennen und Akzeptieren der Sichtweisen und Bedürfnisse des Gegenübers • Kundtun der eigenen Meinung und Motive sowie Akzeptieren der Unterschiede
Wertschätzung gegenüber dem Gesprächspartner	Standpunkt, Motive und Bedürfnisse des Gesprächspartners in eine gemeinsame Lösungssuche einbeziehen; stets freundlich und höflich bleiben
Glaubwürdigkeit	<ul style="list-style-type: none"> • Offenheit: dem Mitarbeiter Entscheidungen, Anforderungen usw. transparent machen • Ehrlichkeit: Informationen weitergeben, nicht als Machtmittel verwenden • Sachkompetenz: überzeugen durch Fachwissen und sachliche Problemauseinandersetzung • Echtheit: sich als Person zeigen und positionieren
Kein Zeitdruck	<ul style="list-style-type: none"> • ausreichenden Zeitrahmen festlegen • mögliche Störungen (Telefon usw.) minimieren
Ich-Botschaften	<ul style="list-style-type: none"> • Situation darstellen, ohne zu bewerten • Auswirkungen aufzeigen • eigene Gefühl benennen • Wunsch äußern
Metakommunikation	Sollte ein Gespräch zu emotional werden oder sich ein Gesprächspartner emotional befangen fühlen, sollten die Parteien von dem Sachthema zurücktreten und zunächst die Kommunikationssituation an sich besprechen. Sind die Differenzen hier geklärt, kann das Sachthema wieder angesprochen werden.