## Wirksame Kritikgespräche führen

Ein Kritikgespräch wird durchgeführt, wenn eine Person nicht das gewünschte Verhalten zeigt, bzw. nicht die geforderte Leistung erbringt. Die vorangegangenen informellen/kollegialen Hinweise haben keine wesentliche Verbesserung gebracht.

| Schritt             | Sub-Schritte  |
|---------------------|---|
| Gespräch            | ■ Gespräch terminieren, mindestens ½ Tag zwischen Termin-                                 |
| vorbereiten         | Vereinbarung und Gespräch $ ightarrow$ mündlich einladen.                                 |
|                     | ullet Was ist mein Gesprächsziel? $	o$ Höchstens drei Punkte kritisieren.                 |
|                     | Welche Lösungsmöglichkeiten sehe ich?   |
|                     | <ul> <li>Die Struktur des Gesprächs verinnerlichen oder auf dem Vorberei-</li> </ul>      |
|                     | tungsblatt notieren.  |
|                     | Evtl. mentale Vorbereitung, z.B. ich lasse mich nicht provozieren.                        |
| Gespräch eröffnen   | Kein oder nur wenig Smalltalk.  |
|                     | <ul> <li>Ruhig und sachlich sprechen.</li> </ul>  |
|                     | <ul> <li>Den Gesprächspartner über den Inhalt und das Ziel des Gesprächs in-</li> </ul>   |
|                     | formieren.  |
|                     | <ul> <li>Die Gesprächsstruktur aufzeigen und das Einverständnis des Kritikemp-</li> </ul> |
|                     | fängers einfordern: Situation aus meiner Sicht, Situation aus Ihrer Sicht,                |
|                     | Lösung.   |
|                     | Evtl. auf Feedback-Regeln hinweisen.  |
|                     | • Evtl. erwähnen, dass es unangenehm ist, über das Thema zu sprechen.                     |
| Situation schildern | <ul> <li>Leistungsdefizite bzw. Verhaltensabweichungen konkret beschreiben</li> </ul>     |
| (Die Sicht des      | (z.B. Qualität, Kosten, Zeit, etc) und Auswirkungen für Projekt, für Kun-                 |
| Kritikgebers)       | den, für Firma, für Betroffene etc. aufzeigen.  |
|                     | Bei Rechtfertigungen, Gegenvorwürfen oder andern Ablenkungen auf                          |
|                     | die Gesprächsstruktur verweisen.  |
|                     | Persönliche Angriffe und Anspielungen unterlassen (keine Du-                              |
|                     | Botschaften).   |
|                     | Nicht zu viele Kritikpunkte gleichzeitig ansprechen                                       |
|                     | Nicht auf Nebensächlichkeiten herumreiten und sich in Details verlie-                     |
|                     | ren, das Gesprächsziel vor Augen haben.   |
| Sicht des           | Den Kritikempfänger Stellung nehmen lassen.   |
| Gesprächspartners   | Bei Ausflüchten, Beschönigungen etc. keine Vorwürfe machen, sondern                       |
| einholen            | offene Fragen stellen und Sachverhalt genau ergründen.                                    |
| (Die Sicht des      | <ul> <li>Geben Sie dem Kritikempfänger ausreichend Zeit zum Abreagieren.</li> </ul>       |

1 © CO3 AG, CH-8808 Pfäffikon

| Schritt           | Sub-Schritte   |
|-------------------|--|
| Kritikempfängers) | Machen Sie sich Notizen.   |
|                   | <ul> <li>Lassen Sie sich nicht in Diskussionen über Drittpersonen verwickeln</li> </ul>  |
|                   | ("XY macht das auch so").  |
| Lösungen suchen   | ■ Falls Bedarf erkennbar: Defizite und Abweichungen nochmals mit neu-                    |
|                   | en Worten beschreiben und Auswirkungen aufzeigen.  |
|                   | <ul> <li>Falls Bedarf erkennbar: Zusätzliche Beispiele schildern.</li> </ul>             |
|                   | <ul> <li>Gewünschte Leistung bzw. gewünschtes Verhalten aufzeigen (SOLL).</li> </ul>     |
|                   | <ul> <li>Gewünschte Leistung bzw. Verhalten mit dem Kritikempfänger diskutie-</li> </ul> |
|                   | ren, damit ein möglichst gemeinsames Verständnis und Einverständnis                      |
|                   | daraus resultiert.   |
|                   | <ul> <li>Gemeinsam nach Lösungsschritten suchen.</li> </ul>                              |
| Vereinbarung      | ■ Die gewünschte Leistung bzw. das gewünschte Verhalten mit dem Kri-                     |
| treffen           | tikempfänger eindeutig (schriftlich) vereinbaren. $ ightarrow$ Muss mess-                |
|                   | bar/überprüfbar sein.  |
|                   | <ul><li>Massnahmen (schriftlich) vereinbaren:</li></ul>                                  |
|                   | ■ Fortschrittsüberprüfung festlegen  |
| Fortschrittsüber- | Fortschrittsüberprüfungen konsequent wie unter Schritt 6 beschrieben                     |
| prüfung           | durchführen.   |
|                   | ■ Evtl. neue/andere Massnahmen zur Umsetzung diskutieren und verein-                     |
|                   | baren.   |
|                   | ■ Das Kritikgespräch endet erst, wenn das gewünschte Verhalten bzw. die                  |
|                   | gewünschte Leistung erreicht wird. Bis dies erreicht wird, sind konse-                   |
|                   | quente Fortschrittsüberprüfungen notwendig.  |

2 © CO3 AG, CH-8808 Pfäffikon