

Trialog 14. Mai 2013

„Das konstruktive Gespräch“

Das konstruktive Gespräch

Ein Leitfaden für Beratung, Unterricht und Mitarbeiterführung mit Konzepten der
Transaktionsanalyse

Von Manfred Gührs und Claus Nowak, 3. überarbeitete und erweiterte Auflage 1995

Um welche Gespräche geht es?

Es geht um Gespräche mit einem irgendwie gearteten Problemgehalt oder Klärungswunsch.

Informationsaustausch und Zusammenarbeit in Arbeitsgruppen

Die Klärung von Fragen oder Problemen, die jemand von sich aus anspricht

Selbstüberprüfung und Austausch von Feedback

Konfliktbearbeitung und Beziehungsklärung

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...“!

7. 'Ich' statt 'Man' und 'Wir' verwenden.

8. Wichtige Gesprächsinhalte paraphrasieren (lassen)

9. Körperausdruck und Gefühlsinhalte beachten

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 Prozent der Energie zur Problemlösung müssen beim Gesprächspartner liegen.

Um wessen Problem geht es hier eigentlich?

13. Bilanz ziehen

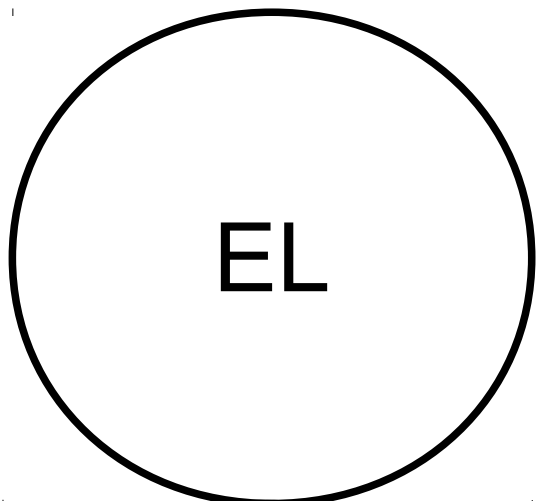
Was haben wir geklärt, und was ist offen geblieben?

Welche Fragen sind neu entstanden?

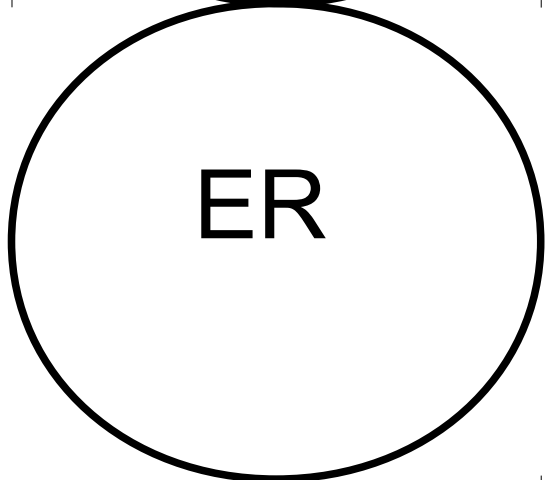
Welche nächsten Schritte stehen an ?

Feedback

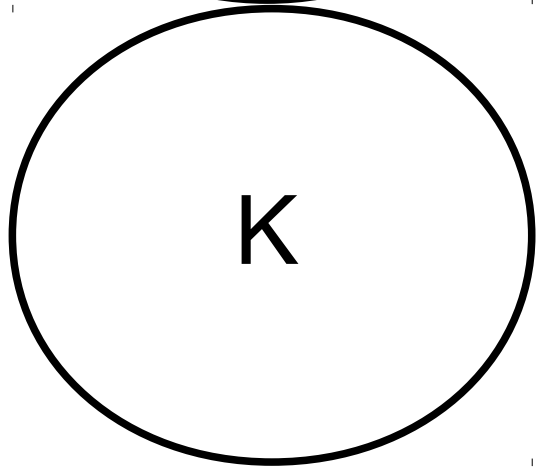
A



EL

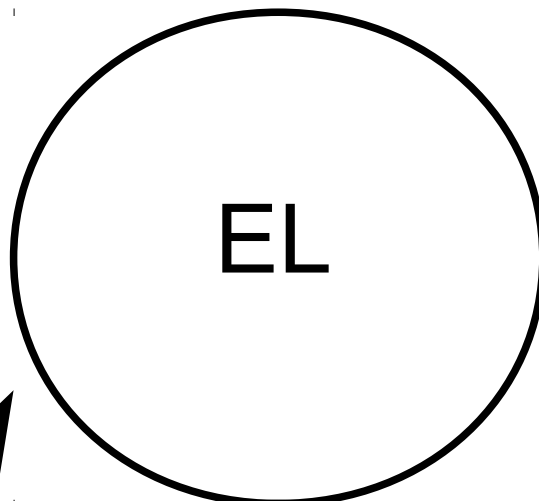


ER

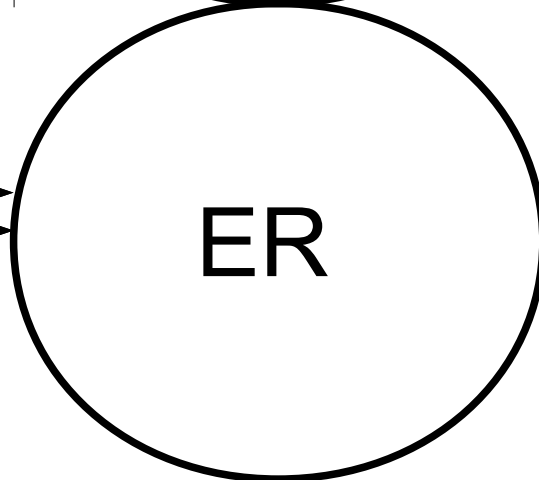


K

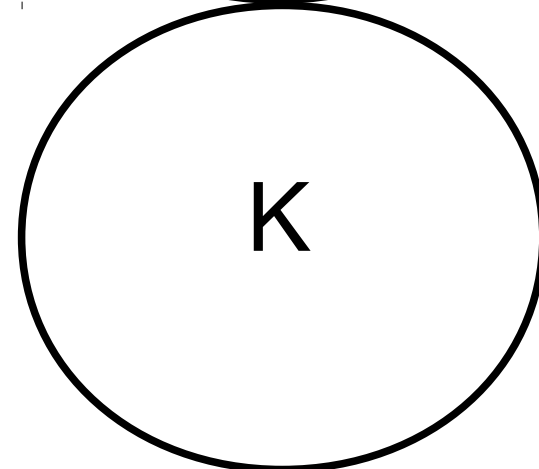
B



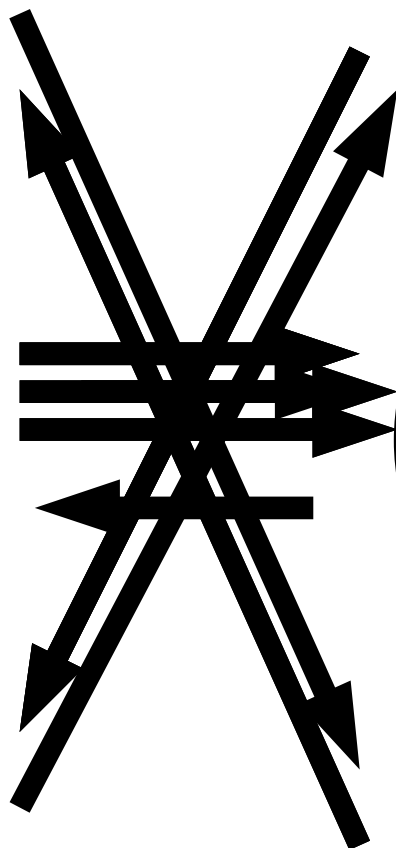
EL



ER



K



Zusammenfassung:

TA – Leitfaden für die Gesprächsführung

1. Anderen respektvoll und akzeptierend begegnen

Ich bin okay, du bist okay.

2. Mit Verträgen arbeiten im Hier und Jetzt.

3. Hinweise auf den **Bezugsrahmen registrieren**
und nutzen.

4. Die **Ichzustände beobachten** bei sich und bei den anderen.

5. Kreuzungstransaktionen aus und zu den produktiven Ichzuständen benutzen.

6. Erlaubnis geben anstatt zu fordern, zu kritisieren und abzuwerten.

7. Schutz geben, wo es nötig ist.

8. Nicht ins Dramadreiseck gehen:

Verfolger stoppen; Retter konfrontieren; Opfer-
Attitüden nicht akzeptieren.

9. Passivität konfrontieren:

Abwerten und Übertreiben aufdecken.

10. Redefinitionen konfrontieren:
am Thema bleiben, Umdeutungen aufdecken.

11. Keine Rabattmarken

sammeln oder einlösen lassen –
keine „ollen Kamellen“ erörtern.

**12. Antreiberverhalten vermeiden
und beim anderen konfrontieren.**

**13. Viel Zuwendung geben,
aber nicht für Rackets.**

14. Widerstand respektieren,
sich selbst überprüfen, mit dem Widerstand
gehen.

15. Bilanz ziehen und Verabredungen treffen.