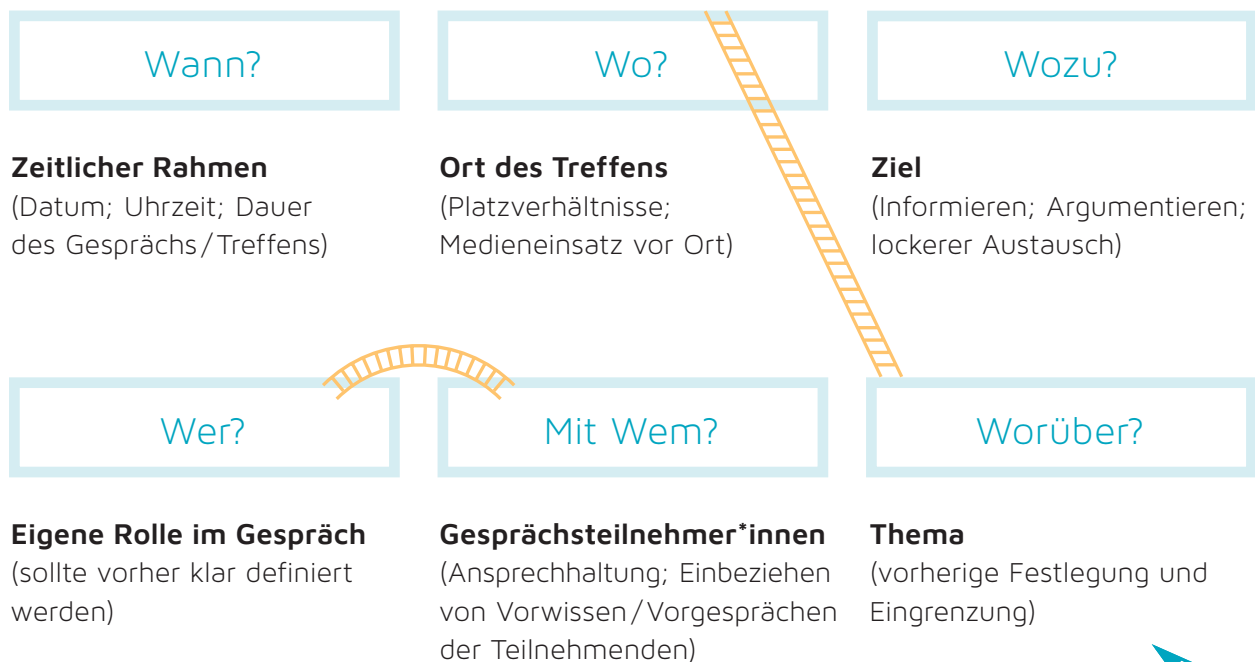


# Gesprächs- führung



## Gesprächsvorbereitung



In Anlehnung an das „Sprechsituationsmodell“ n. Geißner, 1986



### Literaturangabe:

→ Geißner, Hellmut (1986): Sprecherziehung. Didaktik und Methodik der mündlichen Kommunikation. Scriptor, Frankfurt

→ Schmidt, Thomas (2007): Kommunikationstrainings erfolgreich leiten. Der Seminarfahrplan. ManagerSeminare Verlags GmbH, Bonn

# Gesprächsphasen



# Selbstreflexion

➔ Welches Ziel wird damit verfolgt?

- **Den eigenen „blinden Fleck“ verkleinern**
- **Vorhandene Ressourcen erkennen und ausbauen**

➔ Was wirkt beim Sprechen?

- Inhalt**
  - Gesprächsstruktur, Zeitverhältnis, „Roter Faden“
- Sprache**
  - Angemessene Wortwahl, Fachwörter, Satzlänge
- Sprechen**
  - Stimmklang, Sprechtempo, Aussprache
- Körperausdruck**
  - Mimik, Gestik, Blickkontakt

# Fragearten (mit Funktionen und Beispielen)

## → Offene Fragen

### Informationsgewinnung:

- Worum möchten Sie sprechen?
- Was hat sich seit unserem letzten Gespräch ergeben?

### Problemerörterung:

- Wie würden Sie die Situation beschreiben?

### Lösungsfindung:

- Was haben Sie bereits zur Lösung des Problems unternommen?
- Wie kann ich Sie unterstützen?

### Navigieren:

- Wo sehen Sie den Bezug zu unserem Thema?

## → Geschlossene Fragen

### Entscheidungen treffen:

- Wollen wir das nächste Thema besprechen?

### Bestätigung/Absicherung:

- Sehen Sie das auch so?

### Zustimmung/Ablehnung:

- Sind Sie damit einverstanden?

### Missverständnisse aufdecken:

- Konnte ich mich verständlich ausdrücken?

## Übung „Was war eigentlich...?“

Mit Hilfe dieser Übung kann das gezielte Fragen trainiert werden.

Unterhalten Sie sich ca. 5 Minuten mit einer anderen Person beispielsweise über die vergangene Woche. Bewerten Sie nicht, hören Sie einfach nur zu und stellen Sie ausschließlich Fragen. Arbeiten Sie mit offenen und geschlossenen Fragen und versuchen Sie ein Gefühl dafür zu entwickeln, wann die nächste Frage angebracht ist. Ziel der Übung ist es, so viel wie möglich über den Verlauf der vergangenen Woche zu erfahren.

Tauschen Sie im Anschluss gern die Rollen und sprechen Sie über Ihre Erfahrungen



## Übung Zug-Übung

Für diese Übung benötigen Sie eine weitere Person.

Stellen Sie sich vor, Sie würden gemeinsam in einem Zugabteil sitzen. Einer von Ihnen möchte gerne ein Gespräch führen, die andere Person möchte aber lieber ihre Ruhe haben. Versuchen Sie trotzdem ins Gespräch zu kommen und tauschen Sie im Anschluss die Rollen. Sprechen Sie danach über das Rollenspiel und tauschen Sie sich über Ihre Wirkung auf die andere Person aus.

Ist es Ihnen gelungen, ins Gespräch zu kommen?  
Wie haben Sie das geschafft?

(vgl. Schmidt, 2007)