

Mitarbeitergespräch: Checkliste für die Vorbereitung auf den Gesprächspartner

Auch ein Sachgespräch wird nie völlig sachlich verlaufen. Denn schließlich reden zwei Menschen miteinander und nicht zwei Roboter. Je besser das Verhältnis zwischen diesen beiden Gesprächspartnern ist, umso mehr wird das Gespräch auf der Sachebene geführt, d. h. Inhalte werden besser verstanden, miteinander besprochen, und das Gespräch führt zu einer echten Lösung, Einigung oder Entscheidung.

Die nachfolgende Übersicht nennt Ihnen einige Aspekte, mit denen Sie sich auf Ihren **Gesprächspartner als Mensch** einstellen können.

Welche Einstellung habe ich zum Gesprächspartner (Vorurteile, Sympathie, Antipathie ...)?	
Wie schätze ich unsere Beziehung zueinander ein – auch aus seiner Sicht?	
Wie verliefen frühere Gespräche mit diesem Mitarbeiter?	
Was weiß ich über diesen Mitarbeiter (persönliche Situation, Gemeinsamkeiten, Hobby, Lieblingsthemen, Eigenarten ...)?	
Welche Ziele und Motive verfolgt der Mitarbeiter?	
Welche Taktik wird er im Gespräch vermutlich anwenden?	
Bei welchen Aspekten ist mit Zustimmung zu rechnen, wann mit Einwendungen?	
Was kann ich tun, wenn das Gespräch zu emotional wird?	