

Gelingende Gesprächsführung



Warming Up * Pacing (Ankoppeln) * Beziehung

Aufwärmen, Small Talk, erste wertschätzende und würdige Rückmeldungen, Vertrauen aufbauen, Beziehung gestalten, Pacing („Schritt halten, Anschluss, Ankoppeln“) einen gleichen Rhythmus

Sich orientieren

Vorgeschichte, Wer hatte die Idee zum Gespräch?

„Kundentypen“: Besucher/in, Fremdkläger/in, Geschickte, Selbstkläger/in (Kund/in)

Ambivalenz, Widerstand, Anschluss-„probleme“: Würdigung als Botschafter/in von ... (noch nicht ausreichend benannten, gewürdigten Themen, Anliegen und **Bedürfnissen**)?

Ziele

Ziele des Gesprächs?

Futur-II-Orientierung

Erwartung an die Berater/in?

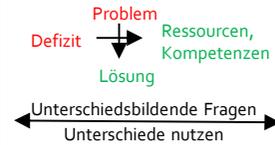
Auftragsklärung: Wer will was von wem, wofür oder wogegen, in welcher Form und bis wann und was wenn nicht?

„Öko-Check Ziele“: Wohl formuliert?

Widerstände, Ambivalenzen, widerstreitende Ziele, mögliche Auswirkungen in relevanten Umwelten)

Willkürliche und Unwillkürliche Prozesse, Kooperation beider Bereiche in Bezug auf Ziele („Motto-Ziele“)?

Aufmerksamkeitsfokussierung



(Kooperation) willkürliche, unwillkürliche Prozesse

Lösungen (er-) finden

Äußere Prozesse: Verhalten, Kontextbedingungen, Rahmen, Spielregeln

Futur II („Wunderfrage“)

Skalen- und Ausnahmefragen

Lösungsfelder

Innere Prozesse
Innere Lösungen

Förderung Kooperation willkürlicher (bewusster) und unwillkürlicher (unbewusster) Prozesse

Transfer vorbereiten, präaktionale Vorbereitungen

Transferideen, nächste konkrete Schritte, 15 Schritte „Ich schaffs“, Erinnerungsanker (Primes), Umgang mit Ehrenrunden, Wenn-Dann-Szenarien (Wunderad) ...

Auswertung, Ausblick, Vereinbarungen, Abschluss

Das Gespräch auswerten („Was war hilfreich?“), Wertschätzung und Würdigung des Prozesses, Vereinbarungen über nächste konkrete Schritte, Vereinbarungen zur Fortsetzung Beratungsprozess, gemeinsamer Abschluss

Merk-würdig fragen und beraten: Raus aus dem Stuhl, Bewegung, Inszenierung von Fragen im Raum (z.B. begehbbare Skalen), mit Bildern und Metaphern arbeiten, Embodiment, Visualisierung, Impacts, Überraschungen, ...

Immer wieder kehrendes Feedback, wiederkehrende Schleifen der Ziel- und Auftragsklärung, von der Metaebene aus: „Wo stehen wir gerade in Bezug auf unser Ziel?“, „Ist das was wir hier besprechen, machen, ausprobieren, ... noch hilfreich, zielfähig?“, „Mit dem Blick auf den bisherigen Prozess: was mehr, was weniger, ... was vertiefen?“, ...