1. **Fallbeispiel aus meiner Berufspraxis analysieren**

Suche ein Fallbeispiel mit einem Schüler, einer Schülerin oder einer andere Person, bei der Du in der Kommunikation Schwierigkeiten hast oder in dem sich keine Entwicklung abzeichnet.   
**Analysiere die bisherigen Gespräche mit folgenden Fragen.**

|  |
| --- |
| 1. **Typische Gesprächssituation mit dieser Person?** Situation oder Dialog aufschreiben / skizzieren |
| 1. **Was für einen Vertrag / welche Abmachungen habe ich mit dieser Person?**  * Organisatorisch * Inhaltlich * Psychologisch |
| 1. **Was ist in bisherigen Gesprächen gut gelaufen?** |
| 1. **Was war in bisherigen Gesprächen schwierig?** |
| 1. **Bevorzugte Grundpositionen dieser Person?**   **-+ ++**  **-- +-**  Beispielsätze: |
| 1. **Wie geht es mir vor, während, nach dem Gespräch?** Welche Gefühle habe ich in diesen Situationen? |
| 1. **Mit welchen Strategien sucht diese Person Aufmerksamkeit von mir?** Psychologisches Grundbedürfnis nach Strokes / Beachtung |
| 1. **Was ist mein Ziel für das nächste Gespräch mit dieser Person?** |

# Gesprächs-Vorbereitungsblatt

|  |
| --- |
| **Gespräch mit:** |
| **Vertrag für das Gespräch**  **Organisatorisch: Ort, Zeit, Dauer, Teilnehmende  Was braucht es an Informationen. Dokumenten, Vorbereitung?**  **Inhaltlich: Was ist das Thema?**  **Was sind meine Ziele?**  **Was sind die Ziele des Gesprächspartners?**  **Psychologisch Was ist mir wichtig   (Grundhaltung, Respekt, Lösungsorientiert etc.)**  **Was ist meinem Gegenüber wichtig?** |
| **Psychologische Grundbedürfnisse**  **Was braucht diese Person von mir als Lehrperson? (Psych. Grundbedürfnisse) Und wie will ich das im Gespräch machen?**  Struktur (Klarheit der Anforderungen, Regeln, Abmachungen, Führung)  Stimulus / Anregung (angemessene Herausforderung)  Strokes: Lob und Beachtung (Wofür gebe ich Beachtung und Lob?) |
| **Grundpositionen im Gespräch**  Wie gelingt es mir, in der OK-OK-Position zu bleiben? (Auf Augenhöhe) Wann besteht das Risiko, dass ich diese Grundposition verlasse?  **-+ ++**  **-- +-**  Was ist die Lieblings-Position des Gegenübers?  Wie kann ich ihn / sie einladen, mit mir auf Augenhöhe  in der OK-OK-Position zu sprechen? Was tue ich konkret? |
| **Gesprächsablauf planen**  **Begrüssung, Kontakt aufbauen**  **Ziele und Vertrag klären**  **Gesprächsthema erörtern: Thema verstehen, Lob geben, Probleme ansprechen, beide Seiten zu Wort kommen lassen.**  **Lösungen entwickeln**  **Entscheide treffen, Vereinbarungen machen**  **Feedback und Abschluss** |

# Gesprächs-Evaluation

|  |
| --- |
| 1. **Wie bin ich mit dem Gespräch zufrieden?** Auf einer Skala von 1-10?   Gar nicht zufrieden sehr zufrieden  1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 |
| 1. **Was ist im Gespräch gut gelaufen? Weshalb?** |
| 1. **Was war im Gespräch schwierig? Weshalb?** |
| 1. **Grundpositionen?**   **-+ ++**  **-- +-**  In welchen Grundpositionen war ich im Verlauf des Gesprächs?  In welchen Grundpositionen war mein Gegenüber? |
| 1. **Was ist das Ergebnis des Gesprächs?  Welche Abmachungen haben wir getroffen? (Vertrag)** |
| 1. **Was ist mein Ziel für das nächste Gespräch mit dieser Person?** |

©Titus Bürgisser, PH Luzern, erstellt auf der Grundlage von Konzepten der Transaktions-Analyse