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 zufrieden1 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