



## Das Gespräch bei zwischenmenschlichen Problemen suchen

Manchmal liegt der Grund für negative Emotionen am Arbeitsplatz im zwischenmenschlichen Bereich. Konflikte am Arbeitsplatz sind hier ein häufig vorkommendes Beispiel. Sie finden hier die Möglichkeit, sich auf ein Gespräch vorzubereiten, wenn Sie jemanden auf etwas ansprechen möchten, das Sie belastet. Seien Sie dabei konstruktiv und auf der Suche nach Lösungen, ohne die andere Person anzugreifen. Sie finden jeweils kurze Erklärungen unter den Fragen.



### Was ist mein Anlass für das Gespräch?

Halten Sie hier bereits konkret fest, weshalb Sie das Gespräch suchen. Nennen Sie Situationen und Beispiele für Ihren Anlass. So kann Ihr Gesprächspartner nachvollziehen, worüber Sie sprechen.



### Was schätze ich an der Person und dem Kontakt zu ihr?

Sich bewusst zu machen, was Sie Positives an Ihrem Gegenüber sehen, hilft, nicht nur auf dem Negativen zu verharren. Auch wenn es vielleicht nur eine Kleinigkeit ist, halten Sie bitte fest, was Sie an der Person schätzen.



## Präventa



### Was belastet mich derzeit an dem Kontakt mit der Person?

Bei dieser Frage ist es besonders wichtig, dass Sie sich genaue Gedanken machen – und später Ihre Worte nicht unbedacht wählen. Es geht schließlich nicht darum, die andere Person zu verletzen, sondern nach einer Lösung zu suchen. Daher sollten Sie sich auf das Verhalten der Person beziehen und beschreiben, wie dieses auf Sie wirkt bzw. was dieses in Ihnen auslöst. Sprechen Sie von sich aus und unterstellen Sie Ihrem Gegenüber nichts. Vorwürfe und Anschuldigungen führen nur dazu, dass Ihre Botschaft nicht gehört wird und sich nichts ändern wird. Orientieren Sie sich dabei an Sätzen wie „Wenn Sie xy tun, dann fühle ich mich übergangen/ausgenutzt“. So geben Sie Ihrem Gesprächspartner die Möglichkeit, die Wirkung seines Verhaltens zu überdenken.



### Wie kann es besser laufen? Was wünsche ich mir in Zukunft?

Fast genauso wichtig wie der vorherige Punkt, wertschätzend und vorwurfslos gegenüber der Person zu bleiben, ist die konstruktive Suche nach Lösungen. Wenn Sie konkrete Vorschläge für einen möglichen Weg aus der Situation haben, dann ist es wahrscheinlicher, dass sich etwas ändert, als wenn sich das Gespräch nur um Probleme in der Vergangenheit und Gegenwart dreht. Formulieren Sie hier konkrete Wünsche, wie der Kontakt in Zukunft aussehen soll (zum Beispiel geprägt durch eine bessere Zusammenarbeit).



## Präventa



### **Was kann ich selbst dafür tun und was wünsche ich mir von der anderen Person, damit es besser läuft?**

Um Ihrem Gesprächspartner zu signalisieren, dass Sie beide zu der Veränderung der Situation beitragen, überlegen Sie bitte zunächst, was Sie tun können. Welchen Beitrag leisten Sie für Ihren Wunsch? Und was wünschen Sie sich von Ihrem Gegenüber? Bleiben Sie auch hier wertschätzend und beziehen Sie sich auf konkretes Verhalten der Person.



### **Zusammenfassung: Was sind meine Lösungsvorschläge beziehungsweise Ideen für nächste Schritte?**

Fassen Sie abschließend Ihren Wunsch sowie den Weg dorthin noch einmal zusammen. Dies dient sowohl für Sie als Vorbereitung und Prüfung, ob alles für Sie so passt, aber auch im Gespräch selbst der Sicherstellung, dass Sie beide das Gleiche aus dem Gespräch mitnehmen.