



Werkzeug-Koffer

Arbeits-Hilfe

Gute Gespräche



Gute Gespräche



Gespräche sind wichtig für Mit-Bestimmung.

Zum Beispiel:

- Der Werkstatt-Rat will den Chef überzeugen:
Wir wollen mehr Mit-Bestimmung.
- Der Bewohner-Beirat der Einrichtung will mit dem Beirat von der Stadt mehr zusammen arbeiten.
- Eine Person ist unzufrieden mit der Arbeit vom Beirat.
- Im Beirat gibt es Streit.

Hier finden Sie Tipps für gute Gespräche.

Dabei ist wichtig:

Die Gesprächs-Partner nehmen sich ernst.

Alle Gespräch-Partner sind gleich wichtig.



Tipps für die Vorbereitung vom Gespräch

Bereiten Sie wichtige Gespräche gut vor.

Überlegen Sie:

- Das sind die Themen vom Gespräch.
- Das ist das Ziel vom Gespräch.
- Wissen wir schon:
Das will der **Gesprächs-Partner**.
Der Gesprächs-Partner kann eine Person sein.
Gesprächs-Partner können mehrere Personen sein.

Wenn Sie den Gesprächs-Partner kennen:

- Was denken Sie über den Gesprächs-Partner.
- Wie kann man den Gesprächs-Partner von einer Idee überzeugen.
- Wo gibt es vielleicht Probleme.
- Wenn es Probleme gibt:
Was ist wichtig bei der Lösung.



Sprechen Sie mit dem Gesprächs-Partner vor dem Gespräch.

Überlegen Sie gemeinsam:

- Das sind die Themen vom Gespräch.
- Diese Personen sind beim Gespräch dabei.
- So viel Zeit brauchen wir für die Themen.
- Diese Person macht die Gesprächs-Leitung.
- Dort soll das Gespräch sein.
- Zu dieser Zeit soll das Gespräch sein.



Tipps für das Gespräch

Nehmen Sie Ihren Gesprächs-Partner ernst.

Zum Beispiel:

- Hören Sie dem Gesprächs-Partner gut zu.

- Sagen Sie an wichtigen Punkten:

Das habe ich verstanden.

Fragen Sie nach:

Was hat der Gesprächs-Partner verstanden.

So prüfen Sie gemeinsam,

Wir verstehen uns richtig.

- Wenn Sie **nicht** sicher:

Hab ich alles richtig verstanden.

Dann fragen Sie nach.



Nehmen Sie sich selber ernst.

Zum Beispiel:

- Sagen Sie, was Ihnen wichtig ist.
Und warum Ihnen etwas wichtig ist.
- Wenn der Gesprächs-Partner eine andere Meinung hat.
Dann suchen Sie zusammen eine gute Lösung für alle.
- Wenn Sie **nicht** sicher sind:
Ist diese Lösung gut.
Dann bitten Sie den Gesprächs-Partner um Zeit zum Überlegen.



Fragen helfen

Der Gesprächs-Partner sagt:

Das geht nicht.

Fragen Sie nach:

- Was genau klappt nicht.
- Was können machen:
Damit etwas klappt.

Oder der Gesprächs-Partner sagt:

Das kann ich nicht.

Fragen Sie nach:

- Was können Sie nicht.
- Was brauchen Sie.
- Kann ich etwas tun.
Können wir etwas tun.



Fragen helfen beim genauen Verstehen.

Zum Beispiel:

Wenn der Gesprächs-Partner sagt:

Der Beirat muss noch viel selbständiger werden.

Dann fragen Sie nach:

- Was meinen Sie mit selbständiger.
- Worüber freuen Sie sich:
Wenn es der Beirat selber macht.
- Was hilft dem Beirat.

Oder der Gesprächs-Partner sagt:

Der Beirat ist immer unzufrieden.

Oder:

Der Beirat ist nie zufrieden.

Dann fragen Sie nach:

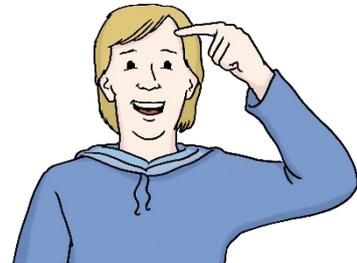
- Bei welchem Thema war das so für Sie.
- Bei welchem Thema war der Beirat zufrieden.

Oder der Gesprächs-Partner sagt:

Das ist doch genau das gleiche wie beim letzten Mal.

Dann fragen Sie nach:

- Was meinen Sie genau damit.
- Was ist gleich.
Was ist anders.



Fragen helfen beim Finden von Ideen.

Zum Beispiel:

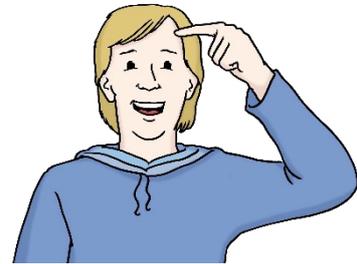
Der Gesprächs-Partner sagt:

Mit-machen geht **nicht**.

Weil der Unterstützungs-Bedarf hoch ist.

Dann fragen Sie nach:

- Warum denken Sie das.
- Wie können wir prüfen:
So kann die Person doch mit-machen.



Das Ende vom Gespräch

Überlegen Sie am Ende vom Gespräch mit dem Gesprächs-Partner zusammen:

- Das sind die wichtigen Ergebnisse vom Gespräch.
- Für diese Personen gibt es nach dem Gespräch diese Aufgaben.

Wenn es Aufgaben gibt:

Dann überlegen Sie zusammen:

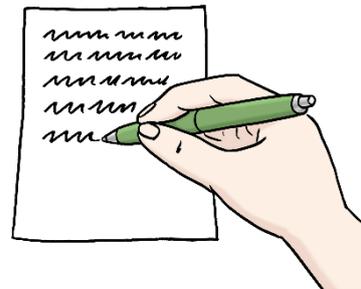
- Wer macht welche Aufgabe.
- Bis wann werden die Aufgaben erledigt.

Überlegen Sie mit dem Gesprächs-Partner:

- Das war gut.
- Das war nicht so gut.
- Das soll anders werden.
- So bleiben wir im Kontakt.

Zum Beispiel:

Wann ist das nächste Gespräch?



<p>Nach dem Gespräch</p>	
<p>Überlegen Sie nach dem Gespräch:</p> <ul style="list-style-type: none">• Habe ich meine Ziele erreicht.• Haben wir unsere Ziele erreicht.• Bin ich zufrieden mit der Lösung.• Sind wir zufrieden mit der Lösung.• Was war gut.• Was war nicht so gut.• Das mache ich beim nächsten Mal anders.• Das machen wir beim nächsten Mal anders. <p>Sie sind mit einer Lösung nicht zufrieden? Dann sprechen Sie darüber mit dem Gesprächs-Partner.</p>	 An illustration of a man with short brown hair, wearing a mustard-colored button-down shirt. He is shown from the chest up, looking slightly to the right with a thoughtful expression. His right hand is raised to his chin, with his index finger pointing upwards, suggesting he is in deep thought or listening intently.

Schwierige Gespräche

In manchen Gesprächen gibt es keine gemeinsame Lösung.

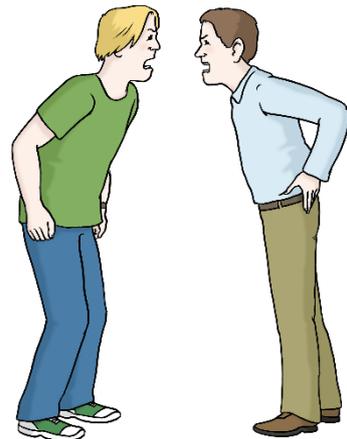
Die Gesprächs-Partner bleiben bei verschiedenen Meinungen.

Vermeiden Sie Streit.

Beleidigen Sie sich nicht mit Sätzen wie zum Beispiel:

- Sie machen das immer so.
- Sie wollen mich **nicht** verstehen.
Das kenne ich schon.
- Sie regen mich auf.

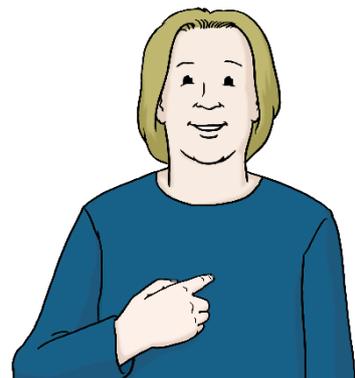
Benutzen Sie keine Schimpf-Worte.



Sprechen Sie mit Ich-Sätzen über Ihre Gefühle.

Zum Beispiel:

- Ich bin enttäuscht.
Ich habe gehofft:
Ich kann Sie überzeugen.
- Ich ärgere mich.
Ich fühle mich **nicht** verstanden.
- Ich bin traurig:
Weil wir keine Lösung finden.



Wenn sich ein Gesprächs-Partner über sie ärgert:

Dann lassen Sie den Gesprächs-Partner ausreden.

Überlegen Sie selbst:

Darum ärgert sich ein Gesprächs-Partner.

Und fragen Sie nach.

Vielleicht fühlt sich ein Gesprächs-Partner **nicht** verstanden.

Vielleicht fühlt sich ein Gesprächs-Partner verletzt.

Sagen Sie dem Gesprächs-Partner:

Es tut Ihnen leid.

Sagen Sie dem Gesprächs-Partner:

Es geht Ihnen um das Thema.

Es geht **nicht** um seine Person.



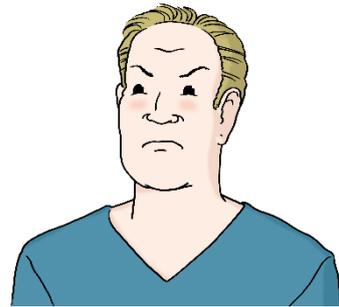
Wenn ein Gesprächs-Partner Sie beleidigt.

Mit Sätzen wie zum Beispiel:

- Nie kann man sich auf Sie verlassen.
- Sie wollen mich **nicht** verstehen.

Dann bleiben Sie ruhig.

Und fragen Sie nach.



Der Gesprächs-Partner:

- macht sich über Sie lustig.
- nimmt Sie nicht ernst.
- sagt Schimpf-Worte zu Ihnen.

Dann sagen Sie zu dem Gesprächs-Partner:

Bitte gehen Sie respekt-voll mit mir um.



Wenn das nicht hilft:

Dann können Sie das Gespräch beenden.

Sagen Sie dem Gesprächs-Partner zum Beispiel:

Es tut mir leid:

Wir finden keine Lösung.

Ich möchte das Gespräch jetzt beenden.

Vielleicht können wir ein anderes Mal über das Problem sprechen.



Überlegen Sie nach dem Gespräch:

- Darum war das Gespräch schwierig.
- Das ist das Ergebnis vom Gespräch.
- Das Ergebnis vom Gespräch stört mich.
- Das Ergebnis von dem Gespräch stört andere.

Suchen Sie sich Unterstützung.

Überlegen Sie zusammen mit vertrauten Personen:

Was mache ich jetzt.

Zum Beispiel:

- Ich bitte den Gesprächs-Partner um Klarheit.
- Ich beschwere mich über den Gesprächs-Partner.



Impressum

Wer hat die Texte vom Werkzeug-Koffer geschrieben?

Jörg Markowski hat die Texte geschrieben.

Jörg Markowski arbeitet beim Bundesverband evangelische Behindertenhilfe. Das heißt kurz: BeB.

Das hier sind die Texte in Leichter Sprache.

Worte in schwerer Sprache sind grün markiert und dann erklärt.

Die Texte sind geprüft von

Mensch zuerst – Netzwerk People First Deutschland e. V.

Die Bilder in den Texten sind von:

© Lebenshilfe für Menschen mit geistiger Behinderung Bremen e. V.,
Illustrator Stefan Albers, Atelier Fleetinsel, 2013 – 2018.

Wen kann ich fragen?

Sie können Doktor Katrin Grüber und Jörg Markowski fragen.

Die E-Mail-Adressen sind: grueber@imew.de und markowski@beb-ev.de

Der Herausgeber vom Text ist:

Bundesverband evangelische Behindertenhilfe e. V. (BeB)

Invalidenstr. 29, 10115 Berlin

Telefon: 030 83 001 270

Fax: 030 83 001 275

E-Mail: info@beb-ev.de

Internet: www.beb-ev.de

Gefördert durch die
Aktion
MENSCH Stiftung

ECCLESIA
Versicherungsdienst
GmbH

 **EB Consult**
Partner der Sozialwirtschaft

CURACON
SICHERHEIT GEBEN. LÖSUNGEN BIETEN.