

## Qualität der Zusammenarbeit wird gesteigert / Jeder sollte mal „gewinnen“

Agrar News

02.04.2014

---

### **Serie: Goldene Regeln für Mitarbeitergespräche**

Mitarbeitergespräche umfassen jeglichen Austausch, der über die routinemäßige Alltagskommunikation hinausgeht. Dabei gilt es, wichtige Regeln zu beachten.

Mitarbeitergespräche können regelmäßig stattfinden: Beurteilungs-, Fördergespräche oder anlassbezogen als Kritik- oder Feedbackgespräche. Meist werden diese Dialoge unter Vier-Augen durchgeführt, haben einen Sachinhalt und ein Ziel.

### **Regelmäßige Gespräche**

- Schaffen Klarheit und Vertrauen zwischen Vorgesetzten und Angestellten
- Unterstützen bei der Mitarbeiterentwicklung
- Machen Potentiale sichtbar
- Sind Zeichen der Wertschätzung

Folgende wichtige Regeln sollten dabei beachtet werden:

### **Jeder soll gewinnen**

Achten Sie auf die Sichtweise und die Bedürfnisse Ihres Gesprächspartners. Beschreiben sie ihre eigenen Motive und Bedürfnisse und arbeiten sie Unterschiede heraus. Wichtig ist, dass am Ende des Gespräches beide Teilnehmer das Gefühl haben, zumindest einen Teilerfolg erzielt zu haben (Win-Win).

### **Wertschätzung zum Gegenüber**

Machen Sie sich immer bewusst, dass Meinungen und Verhalten des Gesprächspartners von den eigenen abweichen können. Versuchen Sie, auch beim Mitarbeitergespräch, den Standpunkt und die Bedürfnisse des Anderen nachzuvollziehen. Suchen Sie nach Lösungen, die für beide Seiten annehmbar sind. Gehen Sie offen in ein Gespräch und nicht mit vorgefassten Meinungen.

### **Glaubwürdigkeit**

Informieren sie offen und zielgerichtet und lassen sie Mitarbeiter am eigenen Wissens- und Erfahrungsstand teilhaben. Setzen Sie die Weitergabe von Informationen nicht als Machtmittel ein. Überzeugen sie fachlich und setzen Sie sich mit Einwänden des Mitarbeiters sachlich auseinander. Bleiben Sie immer bei sich selbst und spielen Sie keine Rolle. Sprechen Sie Ziele und Absichten offen aus.

### **Kein Zeitdruck**

Planen Sie genug Zeit ein, damit Ihr Anliegen und das des Mitarbeiters verständlich dargestellt werden kann. Vermeiden Sie Störungen und legen Sie zu Beginn des Gespräches den Zeitrahmen und die Gesprächsinhalte fest. Schenken Sie Ihrem Gesprächspartner Aufmerksamkeit und Geduld.

Brigitte Braun-Michels

Im nächsten Beitrag der Serie lernen Sie hilfreiche Werkzeuge zur Gesprächsführung kennen.

**Interessieren Sie sich für weitere Themen aus der Unternehmensführung?**

[Guter Informationsfluss sorgt für motivierte Mitarbeiter](#)

[Neue Konzepte zur Mitarbeiterführung](#)

[Gutes Verhandeln will gelernt sein](#)