



**SEMINARBEISPIEL „GESPRÄCHSFÜHRUNG IN SCHWIERIGEN GESPRÄCHEN  
-NACH DEM GMÜNDER GESPRÄCHSMODELL“**  
– Seminarmodule, läuft seit 2015 für Lehrerkollegien, unterstützt  
durch das Kultusministerium Ba-Wü und die aim, Heilbronn

**Ausschreibungstext:** Gespräche sind ein wichtiger Bestandteil des Alltags von Führungskräften, die im Zentrum der Aufmerksamkeit der Mitarbeiter stehen. Die Kommunikation mit den Mitarbeitern erweist sich dabei nicht selten als schwierig und herausfordernd. Ein wertschätzender Dialog zwischen Führungskräften und Mitarbeitern ist jedoch ein wichtiger Bestandteil eines guten Unternehmensklimas.

Das von Dr. Gernot Aich entwickelte Gmünder Gesprächsmodell, das auf dem Ansatz der Transaktionsanalyse und der Personenzentrierten Gesprächsführung nach Rogers aufbaut, leitet Führungskräfte zur Reflexion der eigenen Haltung in Mitarbeitergesprächen an und vermittelt praxisnahe Wege zu einem professionellen Dialog. Das Seminar bietet viel Raum zum Üben und die Zeiträume zwischen den Modulen zum Praxistransfer in den beruflichen Alltag.

**Dauer:** 6 Module à einem Tag zuzüglich ein Tag Reflexion/ergänzender Trainingsbedarf

Hier der **Themenüberblick der einzelnen Module:**

1. Grundeinstellungen der Transaktionsanalyse  
Die Grundpositionen sind ein Werkzeug, um eigenes Gesprächsverhalten und das Verhalten des Gegenübers einzuschätzen und bei Bedarf zu verändern.
2. Kernbedingungen nach Rogers (Empathie, Wertschätzung, Authentizität)  
Als Basis für den Beziehungsaufbau im Gespräch spiegeln diese drei Bedingungen grundsätzliche Einstellungen und Haltungen wider. Die Einübung dieser Grundhaltungen ist ein Ziel der Ausbildung.
3. Ich-Zustands-Modell  
Das Ich-Zustands-Modell hilft auch in kritischen Situationen, das Gespräch zu analysieren und beim Umgang mit Widerständen und Angriffen angemessenes und professionelles Verhalten zu zeigen.
4. Kommunikationsregeln der Transaktionsanalyse  
Aufgrund der Regeln wird deutlich, wie es gelingen kann, das Gespräch in eine produktive Richtung zu lenken.
5. Anerkennung von Problemen  
Anhand der Abwertungstabelle wird aufgezeigt, ob sich die Problemsicht des Gesprächspartners mit der eigenen deckt und wie gemeinsame Lösungsschritte eingeleitet werden können.
6. Das Spielekonzept nach Berne  
Durch das Spielekonzept werden unproduktive Gesprächsmuster aufgedeckt und durch förderliche Strategien ersetzt.