



Gesprächsführung

Gesprächsergebnis und Nachbereitung

Die im Rahmen eines Gesprächs erarbeiteten Vereinbarungen sollten schriftlich festgehalten werden. Möglich und teilweise auch sinnvoll ist eine Absprache zwischen den Gesprächspartnern, die Vereinbarung erst nach einer Bedenkzeit zu unterschreiben.

Sinn der schriftlichen Vereinbarung ist es, für beide Beteiligten einen verbindlichen Handlungsrahmen zu formulieren. Dieser Handlungsrahmen gibt Sicherheit und Orientierung im alltäglichen Vereinshandeln. Das Unterschreiben der Vereinbarungen soll dokumentieren, dass die Vereinbarungen gemeinsam getroffen worden sind und von beiden Beteiligten getragen werden.

Einvernehmlich können Informationen an Dritte weitergegeben werden, gerade dann, wenn sie den gesamten Verein, eine Sparte etc. betreffen. Dies ist entsprechend im Gesprächsergebnis zu vermerken.

Ergeben sich zwischen den Gesprächspartnern Probleme bzw. Konflikte, über die kein Einvernehmen hergestellt werden kann bzw. unterschiedliche Bewertungen nicht ausgeräumt werden können, so bietet sich die Möglichkeit, eine dritte Person als Schiedsrichter einzusetzen.

Nachbereitung

Ebenso wichtig wie die Vorbereitung ist die Nachbereitung des Gesprächs. Beide Gesprächspartner sollten den Gesprächsverlauf reflektieren und persönlich überdenken, was sie zukünftig positiv ändern können.

Wichtig ist, im folgenden Zeitraum immer wieder auf die im gemeinsamen Gespräch getroffenen Vereinbarungen zurückzukommen, die verabredeten Aufgaben und Maßnahmen einzuleiten und den Stand der Umsetzung sachlich und zeitlich angemessen zu prüfen und zu besprechen. Nur dadurch wird das geführte Gespräch dazu beitragen, dass die Zusammenarbeit noch erfolgreicher und im Vereinsalltag erleichtert wird.

Konflikte und Auseinandersetzungen sind Bestandteil eines dynamischen Vereins. Konflikte entstehen, wenn unterschiedliche Ansichten und Interessen aufeinander stoßen, die gegenseitig im Widerspruch stehen und eine Lösung erfordern. Entscheidend ist nicht das Vermeiden von Konflikten, sondern wie Konflikte ausgetragen werden.

Informationen hierzu finden sich in der Rubrik Konfliktmanagement.