

Gespräch/Verhandlung am _____ in _____ mit _____

	Vorbereitung Gesprächs-/Verhandlungsplanung	Auswertung der Verhandlung bzw. Gesprächsführung	Auswertung des Ergebnisses	Konsequenzen Planungsschritte
Sachebene	Welche sachlichen Nachrichten will ich/wollen wir übermitteln? Wie kann ich/können wir das im Hinblick auf mein/unser Gegenüber am besten erreichen? (Wortwahl, Gliederung, Verständlichkeit der Zusammenhänge)	Blieb mein/unser Gegenüber interessiert an der Nachricht? Zeigten seine Nachfragen, Äußerungen und seine Mimik, dass er oder sie das Gehörte inhaltlich und akustisch verstand?	Kann davon ausgegangen werden, dass meine/unsere Nachrichten angekommen ist/sind? Gibt es ein für mich/uns ein akzeptables Ergebnis auf der Sachebene? Wenn nicht, worin liegt das?	Welche Konsequenzen sind für die zukünftige Vermittlung /Verhandlung auf der Sachebene zu ziehen?
Notizen				
Beziehungs- ebene	Welche Beziehung habe ich/haben wir zu meinem/unserem Gegenüber? Gibt es zunächst etwas zu klären, bevor ich/wir beginne(n) den Sachinhalt darzulegen? (z.B. frühere Missverständnisse, Rivalitäten, Positionen, Befangenheiten)	Zeigten die Reaktionen, das Verhalten und die Körpersprache des Gesprächspartners, dass auf der Beziehungsebene möglicherweise etwas nicht stimmte? (z.B. Angespannt sein, Stirnrunzeln, Abwehrhaltung, verschränkte Arme usw.)	Hat sich auf der Beziehungsebene während der Verhandlung eine für die Beziehung positive oder negative Veränderung ergeben?	Welche Konsequenzen sind für die zukünftige Vermittlung /Verhandlung auf der Beziehungsebene zu ziehen?
Notizen				

Appellebene	Was will ich/was wollen wir mit dem Gespräch/der Verhandlung erreichen? Welche offenen Appelle können mein/unser Ziel unterstützen? Welche verdeckten Appelle sollte ich/sollten wir unbedingt vermeiden?	Löste mein/unser offener Appell Misstrauen oder Ablehnung aus? Wenn ja, warum?	Hat mein/unser Anliegen Gehör gefunden? Konnte(n) ich/wir damit Einfluss auf das Ergebnis nehmen?	Welche Konsequenzen sind für die zukünftige Vermittlung /Verhandlung auf der Appellebene zu ziehen?
Notizen				
Selbstoffen- barungsebene	Was habe ich/haben wir ganz persönlich mit dem Gesprächsthema, dem Verhandlungsinhalt zu tun? Warum ist es mir/uns so wichtig, richtig verstanden zu werden?	Machte ich/machten wir deutlich, warum mir/uns etwas daran liegt, dieses Gespräch, diese Verhandlung mit einem für beide Seiten positiven Ergebnis zu führen?	Ist deutlich geworden, warum gerade ich/wir dieses Gespräch, diese Verhandlung geführt haben?	Welche Konsequenzen sind für die zukünftige Vermittlung/Verhandlung auf der Selbstoffenbarungsebene zu ziehen?
Notizen				

Zusammenfassung: