

Impulsgespräch

Das Impulsgespräch kann man sich fast so ähnlich vorstellen, wie ein sogenanntes „Lehrgespräch“. Der Unterschied dabei ist, daß die Ergebnisse nicht schon von vorneherein feststehen, sondern ernsthaft mit dem Vorwissen und den Ansätzen der Teilnehmer gearbeitet wird. (Auch wenn der Trainer durchaus schon eine inhaltliche Struktur oder Fragestruktur im Kopf haben darf).

Trick-Kiste :

Die Sprechanteile des Trainers entsprechen ungefähr denen eines durchschnittlichen Teilnehmers

Zuhören ist für den Trainer wichtiger als selbst sprechen

Der Trainer stellt vor allem offene Fragen oder steigt mit Statements in fragendem Ton ein (z.B. Arbeitspläne sehen überall gleich aus? Lassen Sie uns das gemeinsam betrachten, vielleicht von Ihren Erfahrungen in Ihren Unternehmen ausgehend, welche Anteile kann ein Arbeitsplan denn haben?“)

Anfängliches Zögern oder Schweigen der Gruppe muß der Trainer aushalten können

Der Trainer schreibt mit und nimmt auf, was von den Teilnehmern kommt

Der Trainer wiederholt Teilnehmerbeiträge konstruktiv und nimmt sie auf. Wenn er (oder natürlich auch sie) mit dem Teilnehmerbeitrag nicht einverstanden ist, fragt er nach, um den Gedanken dahinter zu verstehen. Richtige Anteile nimmt er heraus und läßt sie weiter bearbeiten.

Diskussionen unter den Teilnehmern zum Thema sind keine Zeitverschwendung sondern dienen dazu, das Thema tiefer zu durchdringen.