

3.6 Den Dialog pflegen

3.6.1 Gesprächsführung

Eine gute und sorgfältige Gesprächsführung ist wichtig. Sie ermöglicht es, unter Beachtung einiger wesentlicher Punkte, die Diskussionen zu einem Ziel zu führen. Beim Gespräch, und dies besonders in unserer Kirche, ist das Aufeinander-Hören, das Achten des andern von zentraler Bedeutung. Nur so können die verschiedenen Gruppierungen und Strömungen der Kirchgemeinde ihre Meinung einbringen.

Unsere Kirche ist auf den Dialog angelegt, sowohl mit Gott als auch unter ihren Mitgliedern. Es ist deshalb unerlässlich, dass in allen Kirchgemeindefaufgaben und wichtigen Entscheiden immer wieder das Gespräch zwischen den verschiedenen Kirchgemeindemitgliedern und den Gruppierungen gesucht und gefördert wird.

Dass solche Gespräche oft Berührungspunkte vor allem bei heiklen oder brisanten Themen hervorrufen, ist natürlich.

Es ist deshalb wichtig, dass in Gesprächsrunden von Kommissionen oder Arbeitsgruppen der Kreis von Beteiligten möglichst weit gezogen wird, damit nicht immer dieselben Stimmen von Gleichgesinnten bestimmend mitwirken, sondern dass auf die Verschiedenheit geachtet wird. Dadurch wird Einseitigkeit vermieden und der nötige Dialog hergestellt.

Neben der breit abgestützten Zusammensetzung von Gruppen ist eine gute und effiziente Gruppen- und Gesprächsleitung sehr wichtig, um die gesetzten Ziele zu erreichen. Einige zu beachtende Grundregeln erleichtern diese Aufgabe, der sich jede Kirchenpflege stellen muss.

3.6.2 Grundregeln der Gesprächsleitung

Ein gut vorbereitetes Gespräch unter guter Leitung führt innert nützlicher Frist zu einem brauchbaren Resultat. Beachten Sie folgende Grundregeln und Merkmale:

1. Zu Beginn klar und kurz das Thema und das Ziel bekannt geben.
2. Die zur Verfügung stehende Zeit als Rahmen setzen und nötigenfalls unterteilen.
3. Besonders wichtig ist der Einstieg. Gut vorbereitet und in aller Ruhe soll das Wesentliche des Themas vorgebracht werden, wobei in diesem Punkt Aspekte, die einem selbst oder der Behörde wichtig erscheinen, eingegeben werden können.
4. Das Gespräch laufen lassen, jedoch darauf achten, dass alle ihre Meinung einbringen können. Zugeworfene „Bälle“ den anderen zuspielen, statt sie selbst aufzufangen.

gen und gleich mit Voten oder vorschnellen Antworten eventuell unüberlegt reagieren.

5. Aktives und waches Zuhören – und damit echtes Interesse an Gesagtem und Beteiligten zeigen. Eingreifen, wenn das Gespräch stockt oder sich in Nebensächlichkeiten verliert. Zielsetzung im Auge behalten!
 6. Kritik, Emotionen und offene Atmosphäre zulassen und nicht sofort auf alles reagieren oder sich zu rechtfertigen versuchen. Solche Reaktionen sind immer zu überlegen.
 7. Die eigene Meinung einbringen, ohne das Gespräch zu dominieren.
 8. Die Gespräche strukturieren: Wenn Zwischenergebnisse erreicht werden, diese sofort zusammenfassen und das Ergebnis (schriftlich) festhalten.
 9. Dann zum verbleibenden Restteil übergehen.
 10. Zeitplan und Ziele nie aus den Augen verlieren. Das Gespräch kontinuierlich auf das Ziel hin führen und versuchen, es zum Abschluss zu bringen. Ergebnisse formulieren.
 11. Ein Gespräch abschliessen und nie einfach abbrechen. Allfällig nicht Erledigtes oder noch offene Punkte zusammenfassen und das weitere Vorgehen festhalten, bevor man auseinander geht.
-