



3 SICHT



GRIPS – die Grundstruktur für eine erfolgreiche Kommunikation

1

Häufig erleben wir in Unternehmen, dass Vereinbarungen mit Mitarbeitern oder in Besprechungen nicht eingehalten werden. Woran liegt das? Liegt es an der Bequemlichkeit des Gegenüber. Oder an der Überforderung? Das mag im Einzelfall durchaus so sein.

Unserer Einschätzung nach liegt es viel häufiger an einer zu unverbindlichen Art und Weise der Vereinbarung. Das beginnt in der Vorbereitung und der Umsetzung.

Führung und Gesprächsführung braucht Transparenz bei allen Beteiligten. Das G.R.I.P.S.-Modell bietet Ihnen eine Struktur, mit der Sie sehr einfach diese Transparenz für sich und andere erzeugen können. Reflektieren Sie, in wie weit Ihre Anweisungen, Vereinbarungen oder Delegationen klar und eindeutig sind.

		Es geht um	Fragen dazu
G	oals Ziele	Zielklarheit	Was ist das Ziel des Auftrags? Welche Fragen beantwortet die Lösung des Auftrags? Welche „weichen Ziele“ gehören mit in den Auftrag? Gibt es einen geheimen Auftrag? Welche persönlichen Ziele und Bedürfnisse spielen mit?
R	oles Rollen	Verantwortungsverteilung	Wer ist für was verantwortlich? Wo liegen die Grenzen der (jeweiligen) Verantwortung? Wie groß ist die Entscheidungshoheit? Über welche Ressourcen darf frei verfügt werden? Ist die Kompetenz ausreichend?

BERATUNG COACHING TRAINING

		Es geht um	Fragen dazu
I	nteraction Beziehungen	Beziehungs- gestaltung	Welche Qualität der Beziehung ist gewünscht, geplant, erforderlich? Welcher Stil des Umgangs miteinander ist gewünscht? Welche Spannungsfelder liegen vor oder sind zu befürchten? Wer muss eingebunden werden?
P	rocess Prozess	Klarheit über Arbeits- und Kommunikations - prozesse	Was genau muss getan werden um die Aufgabe zu erledigen? Bis wann muss der Auftrag abgeschlossen sein? Wie ist die Meilensteinplanung? Wie werden die einzelnen Schritte konkret ausgeführt? Wer redet mit wem über was (intern und extern)?
S	tyle Stil	die Art und Weise	Wie ist der Entscheidungs-, Führungs- und / oder der Gesprächsstil? Welche Werte / Kulturen treffen aufeinander? Welche Kompetenzen braucht es um situativ reagieren zu können?