

Mitarbeitergespräch: die PARTNER-Methode

Sechs Schritte für ein Gespräch, das beide Seiten weiterbringt. Zum Ausdrucken und Mitnehmen.

Mitarbeiter:in		Datum	
Zeitraum		Ort	

P — Preparation (Vorbereitung)

Mindestens 30 Minuten einplanen: Leistungsdaten sichten, Feedback von Kolleg:innen einholen, eigene Gesprächsziele festlegen.

Senden Sie eine Woche vorher einen Vorbereitungsbogen mit den Kernfragen — dann kann sich Ihr Gegenüber ebenfalls vorbereiten.

MEINE GESPRÄCHSZIELE

A — Atmosphere (Atmosphäre schaffen)

Neutraler Ort statt Schreibtisch, Sitzposition im 90-Grad-Winkel statt frontal, Wasser oder Kaffee anbieten. Die ersten zwei Minuten bestimmen den Ton des gesamten Gesprächs.

„Schön, dass wir uns heute Zeit nehmen. Wie geht es Ihnen gerade — auch abseits der Arbeit? Ich möchte, dass wir heute offen miteinander sprechen.“

R — Review (Rückblick)

Selbsteinschätzung zuerst. Die Frage „Wie bewerten Sie Ihre Leistung im letzten Jahr auf einer Skala von 1 bis 10?“ zeigt sofort, wo Selbst- und Fremdwahrnehmung auseinandergehen.

SELBSTEINSCHÄTZUNG / MEINE EINSCHÄTZUNG

T — Target (Ziele vereinbaren)

Drei bis fünf SMART-Ziele für die nächste Periode. Weniger ist mehr — zu viele Ziele führen zu Fokuslosigkeit.

Kriterium	Bedeutung	Beispiel
S — Spezifisch	konkret formuliert	„NPS um 10 Punkte erhöhen" statt „Kundenzufriedenheit steigern"
M — Messbar	quantifizierbar	Zahl, Prozent, Datum
A — Attraktiv	motivierend	passt zu den Stärken der Person
R — Realistisch	erreichbar	herausfordernd, aber machbar
T — Terminiert	mit Deadline	„bis zum 30.06."

VEREINBARTE ZIELE

N — Need (Entwicklungsbedarf)

„Was brauchen Sie von mir, um diese Ziele zu erreichen?" Diese Frage macht Sie zum Ermöglicher statt zum Kontrolleur. Weiterbildungswünsche dokumentieren und konkrete nächste Schritte festhalten.

BEDARF UND ZUSAGEN MEINERSEITS

E — End (Abschluss)

Vereinbarungen zusammenfassen und fragen: „Gibt es noch etwas, das Sie ansprechen möchten?" Oft kommen hier die wichtigsten Themen zur Sprache. Follow-up-Termin in vier bis sechs Wochen vereinbaren.

Follow-up-Termin	
Unterschriften	