

Checkliste Sondierungsgespräch

Anlass und Handlungsdruck

1. Was ist der aktuelle Anlass, aus dem heraus Unterstützung gesucht wird?
2. Warum gerade jetzt?
3. Was macht es aktuell dringend? Was ist der Handlungsdruck?
4. Was könnte passieren, wenn nichts passiert?
5. Sind sich die Betroffenen des Handlungsdrucks, der „Not“ bewusst?
6. Wer leidet? Und wie stark?

Ihr Ziel

7. Was erhoffen Sie sich?
8. Was ist nach der Maßnahme anders?
9. Woran würden Sie wirklich, ganz konkret erkennen, dass sich etwas geändert hat?
10. Was ist nach der Maßnahme anders?

Der Weg

11. Was ist Ihre Vorstellung, wie wir zum Ziel kommen?
12. Welche konkrete Maßnahme schwebt Ihnen vor?
13. Welches Vorgehen? Welche Methode?
14. Gab es auch alternative „Wege“, die intern diskutiert worden sind?
15. Was wäre alternativ denkbar?

Unser Beitrag

16. Was erhoffen Sie sich von mir /von uns?
17. Was wäre aus Ihrer Sicht mein Beitrag /unser Beitrag?

Unterstützung und Bedenken

18. Wer will die Maßnahme?
19. Was genau wird erhofft?
20. Wer hat Bedenken?
21. Wie sehen die Bedenken im Detail aus?

Die Betroffenen

22. Was ist die Arbeitsaufgabe der Personen, für die eine Maßnahme gesucht wird?
23. In welchem Kontext arbeiten die Personen? Mit wem arbeiten sie zusammen?
24. Was wissen die Betroffenen? Kennen Sie den Handlungsdruck? Wissen Sie, warum sich etwas ändern muss?
25. Was würden die Betroffenen sagen, was das Problem ist? Welche möglichen Lösungen würden die Betroffenen nennen?

26. Haben die Betroffenen ein Mitspracherecht, was die Art der Maßnahme betrifft?
27. Wie denken die Betroffenen über die Maßnahme?
28. Gibt es Ängste? Bedenken?
29. Gibt es Hoffnungen?
30. Welche Vorerfahrungen mit ähnlichen Maßnahmen /Projekten gibt es?
31. Welche Projekte (ähnlicher Art) laufen parallel?
32. Wie könnten wir uns selbst ein Bild vor Ort machen?

Nicht-Ziele und Risiken

33. Was darf nicht passieren?
34. Welche Schwierigkeiten könnten auftreten?
35. Was könnte den Erfolg gefährden?

Checkliste Meine Entscheidung

1. Weiß ich, was das „Problem“ und das (vorläufige) Ziel aus Kundensicht ist? Weiß ich, was von mir erwartet wird? Habe ich das Gefühl, ich verfüge über die wichtigen Informationen? Kann ich für mich Anlass, Problem und Ziel formulieren?
2. Kenne ich mögliche Fallstricke, Tücken und Risiken? Weiß ich, was in keinem Fall passieren soll (Nicht-Ziele)?
3. Kann ich mich mit dem (möglichen) Kunden, dem (möglichen) Klienten, seinen Produkten, seinen Aufgaben, Ansichten, seinen Werten, seinem Umfeld identifizieren?
4. Bringen die Klienten/Kunden die nötige Bereitschaft für die Veränderung mit? ...die nötige Zeit? ... den nötigen langen Atem? ... die nötigen physischen Ressourcen?
5. Ist der Zeitpunkt (aus Klientensicht) für die Problembearbeitung und die Lösungssuche günstig?
6. Habe ich das Gefühl, das Projekt hat die nötige Dringlichkeit? Wer will die Veränderung unbedingt? Und wer weniger?
7. Habe ich das Gefühl, dass die Klienten wissen, dass Arbeit auf sie zukommt? Oder soll ich ihnen etwas abnehmen (und sie mit der Lösungssuche in Ruhe lassen)?
8. Bin ich die Richtige /der Richtige? Kann ich, was ich können muss? Fühle ich mich der Aufgabe gewachsen? Oder geht die Aufgabe über meine Kräfte und Fähigkeiten?
9. Sind die Rahmenbedingungen für mich klar? Sind sie akzeptabel?
10. Sind die geschäftlichen Bedingungen für mich klar? Sind sie akzeptabel?
11. Habe ich die Hilfe, die ich selbst dabei brauche? Habe ich Unterstützer im Hintergrund?
12. Habe ich das Gefühl, in Kontakt mit meinen Klienten (mit den verschiedenen Beteiligten) zu sein? Hatte ich während der Auftragsklärung das Gefühl, die (möglichen) Klienten nehmen Bezug zu mir? Hatte ich das Gefühl, da „greift“ etwas?
13. Hatte ich während der Auftragsklärung das Gefühl, über alle meine Fähigkeiten und Kräfte zu verfügen? Oder habe ich mich eingeschränkt, „gebunden“, parteiisch gefühlt?
14. Mag ich die Leute? Wen mag ich mehr, wen weniger? Kann ich ein Arbeitsbündnis eingehen?
15. Habe ich das Gefühl, wir werden Erfolg haben?
16. Verspüre ich Lust auf die Aufgabe, die Person, die Organisation?
17. Und noch einmal abschließend: Bin ich bereit, den Auftrag zu übernehmen?