

Info: Vorgespräch

Autor: Manorainjan Holzapfel

Inhaltsverzeichnis

Wann?.....	1
Warum ist ein Vorgespräch erforderlich?.....	1
Weil die Abläufe stark strukturiert sind:.....	1
Weil Gruppenzeit kostbar ist:.....	2
Um die Eignung festzustellen.....	2
Welche Informationen versucht der Interviewer im Vorgespräch zu bekommen?.....	2
Welche Informationen versucht der Interviewer im Vorgespräch zu geben?.....	3
Protokoll.....	3
Auch fragen!.....	3

Wann?

Wenn Du Dich dafür interessierst, an der Übungsgruppe-B teilzunehmen ist ein Vorgespräch mit dem Organisator erforderlich. Eine Teilnahme an der Übungsgruppe ohne Vorgespräch ist ausgeschlossen. Das ist eine einmalige Angelegenheit, obwohl es aus diversen Gründen auch mal zwei Termine sein können. Es dauert meistens 1,5 bis 2,5 Stunden. Die Vorgespräche können nicht während der Übungs-Sessions statt finden. Es wäre auch nicht klug ein Vorgespräch direkt vor einem Übungstermin anzusetzen, da im Vorgespräch viel vermittelt wird und das sich erst mal setzen muss. Außerdem ergibt sich die Entscheidung an der GfK-Übungsgruppe teil zu nehmen aus dem Verlauf des Vorgespraches. Zudem kündige ich der Gruppe ggf. einen neuen Teilnehmer und somit eine Vorstellungsrunde vorher per Mail an. Dafür wäre dann gar keine Zeit mehr.

Warum ist ein Vorgespräch erforderlich?

Weil die Abläufe stark strukturiert sind:

Für die meisten GfK-Übungsgruppen gibt es **kein** Konzept eines Vorgespraches, warum für diese? Weil die Abläufe dieser Gruppe stärker strukturiert sind als bei jeder anderen GfK-Übungsgruppe die ich kenne. Warum gibt es bei uns so ausgeklügelte Strukturen?

1. Weil die meisten Teilnehmer großen Wert auf eine effektive Nutzung ihrer knappen und ihnen daher kostbaren Zeit legen und keine "Labergruppe" suchen sondern wirkungsvolle Übungen.
2. Weil alles, das eine Wirkung hat, auch eine negative Wirkung haben kann. die Strukturen helfen uns, unerwünschte Wirkungen zu minimieren und erwünschte Wirkungen zu maximieren.

Ohne dass neuen Teilnehmern diese Strukturen bekannt sind, wären sie nicht in der Lage, sich konstruktiv am Übungsprozess zu beteiligen. Also muss ich jeden Teilnehmer vorab über diese Prozesse im Detail informieren.

Info: Vorgespräch

Weil Gruppenzeit kostbar ist:

Das Vorgespräch dauert etwa 2 Stunden und ist intensiv. Innerhalb der GfK-Übungsgruppe, d. h. während der **Session**, wollen wir so viel Zeit wie möglich für konkretes Üben verwenden. Das ist den meisten Teilnehmern sehr wichtig. Sie sind froh, wenn sie sich diese 2 Stunden in der Woche für das gemeinsame Üben in GfK nehmen können und wollen dann auch vorankommen. Wenn wir das, was ich im Vorgespräch mache, in der Gruppe machen würden, würde es nicht nur viel länger dauern, weil alle mitreden, und speziell für den Interessenten wesentlich stressiger werden, es würde auch dazu führen, dass wir für jeden Interessenten (nicht nur für jeden neuen Teilnehmer, da sich nicht jeder Interessent für die Teilnahme entscheidet) ca. 2 Sessions verbrauchen würden. Das wären **2 Wochen Verzögerung im Übungsprozess aller wöchentlich kommenden Teilnehmer pro Interessent**. Hätten wir alle 2 Wochen einen neuen Interessenten, käme damit der Übungsprozess zum Stillstand! die Alternative wäre, 20% der Gruppenzeit für Interessenten zu opfern und nur alle 10 Wochen neue Interessenten zuzulassen, was einer **maximale Wartezeit von knapp 3 Monaten** entspricht. Trotzdem würden neue Teilnehmer bei einer Interessenten-Konversionsrate von $1,5 * 2 \text{ Stunden} * 2 \text{ Sessions} * 5 \text{ Teilnehmer} = 30 \text{ Mannstunden}$ kosten.

Das Vorgespräch erfordert aber nur 4 Mannstunden (2 von mir und zwei von Dir), ist also 5 mal effizienter und verzögert **niemandes** Übungsprozess. Stattdessen halten wir in der Session eine **Vorstellungsrunde** ab, falls der Interessent als neuer Teilnehmer zur Gruppe kommt. Das wäre dann noch mal eine Mannstunde bzw. 10-15 min. einer Session und somit **keine wesentliche Verzögerung des Übungsprozesses**.

Weiterhin stelle ich mich in der Vorstellungsrunde natürlich nicht vor, da mich alle schon von den Vorgesprächen her kennen. Das spart zusätzlich Gruppen-Zeit.

Um die Eignung festzustellen

Im Vorgespräch finden wir heraus, ob unsere GfK-Übungsgruppe für den Interessenten geeignet ist und umgekehrt. Das ist zwar meistens, aber nicht immer der Fall. Inzwischen (2014) gibt es auch wenigstens zwei weitere Übungsgruppen in Braunschweig, die auch ganz anders strukturiert sind.

Welche Informationen versucht der Interviewer im Vorgespräch zu bekommen?

- **Vorbildung:** Welche GfK-Medien (Buch, Hörbuch, Video) hat die Person konsumiert, an welchen GfK-Veranstaltungen (Seminare) teilgenommen?
- **Offenheit:** Besitzt die Person die nötige Offenheit, um am Übungsprozess erfolgreich teilnehmen zu können?
- **Sensibilität:** "Merkt" die Person noch was, oder ist sie durch Überlastung, Blockaden oder Drogen (Alkohol, Antidepressiva etc.) zu stark abgedämpft?

Info: Vorgespräch

- **Ziele:** Welche Erwartungshaltung hat der Interessent bezüglich seiner Teilnahme? Was möchte der Interessent durch seine Teilnahme an der Übungsgruppe für sich erreichen?
- **Abneigungen und Befürchtungen:** Was möchte der Interessent in der Gruppe lieber nicht erleben?

Welche Informationen versucht der Interviewer im Vorgespräch zu geben?

- Was es mit dem Konzept "Der Geschützte Raum" auf sich hat.
- Wann man Empathie erwarten kann und wann nicht.
- Dass wir konkrete Übungen in GfK nach der Methode von Marshall Rosenberg machen, nicht nach anderen Methoden.
- Wie die von uns entwickelten Übungen aussehen und was sie bewirken.
- Wie die Gruppe organisiert ist.
- Organisatorische Rahmenbedingungen (Seniorenbüro, HWB)
- Wie man sich auf die Sessions vorbereitet.
- Welche Materialien zur Verfügung stehen.
- Die Fragen auf dem Würfel für die Vorstellungsrunde werden gezeigt, damit der Interessent sich auf die Vorstellungsrunde vorbereiten kann.
- Wie wir eventuelle gruppen-interne Konflikte bewältigen.

Protokoll

Beim Vorgespräch wird eine Protokoll angefertigt und eine Checkliste abgearbeitet. Von dem Protokoll bekommt der Interessent später eine Kopie per Mail.

Auch fragen!

Damit der Interviewer sich in der Vorstellungsrunde in der Gruppe nicht vorzustellen braucht, hat der Interessent während des Vorgesprächs jederzeit Gelegenheit auch Fragen über den Interviewer zu stellen. Was das persönliche Kennenlernen angeht, beruht das Vorgespräch also auf Gegenseitigkeit und Gleichen.