

Beck-Wirtschaftsberater im dtv 50840

Personalgespräche richtig führen

Ein Ratgeber für erfolgreiche Kommunikation

von
Uwe Drzyzga

2. Auflage

Personalgespräche richtig führen – Drzyzga

schnell und portofrei erhältlich bei beck-shop.de DIE FACHBUCHHANDLUNG

Thematische Gliederung:

Beck-Wirtschaftsberater im dtv



Verlag C.H. Beck München 2011

Verlag C.H. Beck im Internet:

www.beck.de

ISBN 978 3 406 62648 7

Sachverzeichnis

A

Abmahnung 62, 66, 123
Aktives Zuhören 15
Allgemeines Gleichbehandlungsgesetz (AGG) 41
Andorra-Effekt 28
Anweisung 86
Appellohr 22
Arbeitsunfähigkeit 124
Austrittsgründe 134
Austrittsinterviews 131
Auswahlverfahren 37

B

Behaltensquote 7
Betriebsklima 35
Betriebsverfassungsgesetz (BetrVG) 96
Bewerbergespräch 37
Beziehungsohr 23
biologischer Aspekt 6
blinde Flecken 32

D

Dienstanweisung 86
direktiver Gesprächsstil 43

E

Entgeltfortzahlung 124
Entgeltfortzahlungsgesetz 123

F

Fehlzeiten 111
Fehlzeitengründe 111
Fehlzeitenstatistik 120
Fragetechnik 18

G

Gesprächsabschnitte 9
Gesprächsankündigung 97
Gesprächseröffnung 10
Gesprächsort 5
Gesprächstermin 6
Gesprächszeitpunkt 6

H

Halo-Effekt 27
Hilfsmittel 7

I

Ich-Botschaft 21

J

Johari-Fenster 31

K

Kettenfragen 19

Kommunikationsverhalten
112

Kontrastfehler 28

krankheitsbedingte Leistungs-
unmöglichkeit 126

Kritik 65

Kritikgespräch 61

Kündigung 123

L

Leistungsverbesserung 99

Logikfehler 28

M

Mentor/Pate 54 ff.

mitarbeiterorientierter Ge-
sprächsstil 75

motivationsbedingte Fehlzeiten
112

Motivationsgespräch 113

N

non-direktiver Stil 43

P

Paraphrasieren 16

personenbedingte Kündigung
125

persönliche Analyse 12

Primacy-effect 28

Projektiv-Fragen 19

psychologische Gesprächsvor-
bereitung 8

psychologischer Aspekt 6

Pygmalion-Effekt 29

R

reversibel 20

S

sachliche Analyse 13

Sandwich-Taktik 63

Selbst- und Fremdwahrneh-
mung 31

Selbstoffenbarungsohr 23

Sie-Botschaft 21

Sitzordnung 6

Soll-Ist-Vergleich 96

Standardisiertes Vorstellungs-
gespräch 39

Stressgespräch 42

Suggestiv-Fragen 19

T

Teil-(halb)standardisiertes Vor-
stellungsgespräch 39

U

Urteilstendenzen 27

V

Verbalisieren 16
Verständlichmacher 24
Vier-Ohren-Theorie 22
Vorurteile 28

W

Wahrnehmungsschwäche 27
Weisungsrecht 85

Z

Zieloperationalisierung 4