

Strategisches Gesprächskonzept

Man kann nicht jedes Ziel erreichen, aber mit einer guten Vorbereitung wird es viel wahrscheinlicher.

In diesem Sinne solltest du das Konzept gut verinnerlichen indem du es immer wieder mal benutzt.

Übung macht in der Kommunikation den Meister. Je tiefer ein Konzept ins Unterbewusste übergegangen ist, desto sicherer kannst du es auch spontan in schwierigen Gesprächen nutzen.

1. Das Zielfeld-Framing (Deine Ziele)

Statt starr auf nur ein Ergebnis zu setzen, definieren wir deinen dreistufigen Zielkorridor.

- **Mein Maximal- / Wunschziel:** (Was wäre das beste realistische Ergebnis?)
 -
- **Mein Minimalziel:** (Womit kann ich gerade noch leben, ohne abzubrechen?)
 -
- **Meine rote Linie:** (Was darf im Gespräch absolut nicht passieren? Wo ziehe ich eine klare Grenze?)
 -

2. Die Beziehungs-Matrix (Der Kontext)

Analysiere das Kommunikationsfeld, um deine Taktik anzupassen.

- **Um welche Situation handelt es sich?**
 - **One-Shot**
(Einmalig: Das sachliche Ziel steht im Vordergrund, z.B. Abfindung, Vermieter)
 - **Repeated-Shot**
(Langfristig: Der Beziehungserhalt ist immens wichtig, z.B. Partnerschaft, Team)
- **Die größte Blockade-Gefahr des Gegenübers:**
(Reagiert er/sie emotional? Weicht er/sie strategisch aus?)
 -

Strategisches Gesprächskonzept

3. Das Rollen-Profil (Deine Persönlichkeit steuern)

Schwierige Momente aktivieren unbewusste Muster. Bereite dich darauf vor.

- **Welcher Anteil übernimmt bei mir unter Druck schnell die Regie?**
 - Der unbewusste „Pleaser“ (will Harmonie erzwingen)
 - Der schüchterne Anteil (geht in den Rückzug)
 - Der dominante Impuls (wird bestimmend)
- **Meine persönliche „Red Flag“ im Gespräch:**
(Woran merke ich im Moment des Gesprächs, dass ich den guten Gesprächspfad verlasse und mein störendes Muster die Regie übernimmt?)
-

4. Der dynamische Reaktionsplan (Die Kernbotschaft)

Bringe deine Wünsche flexibel auf den Punkt, ohne dich auf Nebenkampfschauplätze locken zu lassen.

- **Mein souveräner Start-Satz (Der rote Faden):**
 -
- **Mein Hauptargument / Meine Kernbotschaft:**
 -
- **Mein Ausstieg** (Wie beende ich das Gespräch)
 - Wenn das Gespräch gut gelaufen ist
 - Wenn es nicht zum Erfolg geführt hat

Bei Fragen vereinbare einen Gesprächstermin. Wir finden eine Lösung.

Über das Kontaktformular www.PeterRohde.de kannst du dir die Unterstützung garantieren.