Gesprächsstruktur

Vorbereitung:

Gesprächspartner:

- Wer ist mein Gesprächspartner?
- In welchem Verhältnis stehe ich zu ihm?
- Was ist sein Anliegen/Ziel? (hier kannst du auch Annahmen treffen)
- Was ist ihm wichtig?

Inhalt

- Grund des Gesprächs
- Was ist mein Ziel?
- Wo kann es Differenzen geben?
- Was sind meine wichtigsten Argumente
- Welche Antworten habe ich auf wahrscheinlich gestellte Fragen?

Gespräch

- Warm Up: Begrüßung, Small Talk
In dieser Phase kannst du wertvolle Informationen zu deinem Gesprächspartner sammeln. z.B. wie spricht er, welche Worte gebraucht er gerne, usw.
Profis können in dieser Phase feststellen, welche Metaprogramme der Gesprächspartner hat, was seine bevorzugten Repräsentationssysteme sind usw.
- Überleitung zum Grund des Gesprächs
- Infophase
- Klärung offener Punkte, Beantwortung von Fragen
- Behandlung von Vor- und Einwänden
- Treffen einer Vereinbarung
- Abrundung und Verabschiedung
in dieser Phase kann es vorteilhaft sein, noch einmal ein paar persönliche Worte zu wechseln

Wichtig ist, dass du dir immer im Klaren bist, in welcher Phase das Gespräch sich gerade befindet. Weicht dein Gesprächspartner von deiner Struktur ab, dann hol ihn wieder zurück. Nütze dafür Fragen, denn es heißt „wer fragt, führt“.

Ich wünsche dir viel Erfolg bei deinen Gesprächen.

Solltest du Fragen haben, kannst du mich gerne unter kontakt@birgitgatter.com kontaktieren.