

Vorbereitung ist nicht alles, doch ohne Vorbereitung ist alles nichts

Stellen Sie sich vor, Sie geben in Kürze Journalisten ein längeres Interview, führen ein Vertriebsgespräch oder leiten ein wichtiges Teammeeting. Bereiten Sie sich gezielt darauf vor? „Selten so richtig, keine Zeit!“, antworten die meisten Teilnehmerinnen und Teilnehmer unserer Gesprächsstrategietrainings. Sinngemäß ergänzen etliche noch: „In meinem Berufsleben bin ich auch ohne große Gesprächsvorbereitungen ganz ordentlich aufgestiegen.“



Autor: M. Müller-Dofel

Wie Sie mit gezielter Gesprächsvorbereitung Ihren Beruf noch erfolgreicher leben – darum geht es in diesem Beitrag.

Videoanalyse bringt Klarheit

Gesprächsvorbereitungen spielen im Arbeitsalltag vieler Menschen keine allzu große Rolle. Vielleicht gilt das auch für Sie. Allerdings könnte so mancher in seiner beruflichen Laufbahn schon deutlich weitergekommen sein, wenn er einige Gespräche von vornherein wichtiger genommen hätte.

Damit Teilnehmer unserer Gesprächstrainings diesen Gedanken nachvollziehen können, bringen wir viele von ihnen erst einmal ohne besondere Vorbereitung vor eine Videokamera. Dort simulieren wir ein Journalisten-, Vertriebs- oder Mitarbeitergespräch. In der anschließenden Videoanalyse sind die Protagonisten oft konsterniert.

Denn aus der Beobachterperspektive, wenn sie sich auf dem Bildschirm analysieren, sehen sie sich häufig ganz anders, als sie es sich gewünscht hätten.

- Viele stehen oder sitzen eher steif, defensiv und ablehnend, weil sie sich weniger selbstsicher fühlen, als sie es sich vor wichtigen Gesprächen eingestehen. Innere Unsicherheit zeigt sich meist zuerst in der Körpersprache.
- Sie machen viel zu viele Worte, weil sie laut nach den richtigen Formulierungen suchen. Sie sprechen dann unstrukturiert, betonen kaum, kommen nicht auf den Punkt und vermeiden den Blickkontakt zum Gesprächspartner.
- Kernbotschaften gibt es nicht – oder sie gehen in Wortsalven unter. Beim Gesprächspartner bleibt leider kaum mehr hängen als der Verdacht, dass da jemand schlecht vorbereitet und unsicher ist.
- Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer werden noch während der ersten Minuten der Gesprächsübung unzufrieden mit sich, was die eben genannten Verhaltensweisen im Kommunikationsverlauf begünstigt und mitunter verstärkt.

Es ist ein Teufelskreis.

Wenn es Ihnen manchmal ebenso geht, könnten Sie jetzt sagen: „Egal. Ich bin Chef und mir kann eh keiner was.“ Das wäre zwar egozentriert statt gesprächspartnerorientiert, aber Sie fühlen sich vielleicht gut damit. Souverän und überzeugend werden Sie gegenüber

Teammitgliedern, Kunden oder Journalisten dennoch nicht wirken. Dabei möchten Sie das doch, oder?

Die Gesprächsvorbereitung weit oben auf die Agenda setzen

Wenn Sie souverän und überzeugend wirken möchten, sollten Sie Gesprächsvorbereitungen auf Ihrer Prioritätenliste weit nach oben setzen. Investieren Sie ein wenig Zeit dafür! Damit zeigen Sie Wertschätzung für Ihre Gegenüber, und es macht Sie beim Auftritt dreimal besser.

Beantworten Sie zur Vorbereitung diese Fragen:

- Erstens: Was soll mein Gesprächspartner nach dem Treffen von mir, meinem Angebot und meinem Unternehmen denken? Und was soll er nach dem Gespräch tun?
- Zweitens: Welche Daten, Fakten, Beispiele und Emotionen muss ich ihm vermitteln, damit er denkt und macht, was ich möchte? Also welche Punkte muss ich dafür mit ihm auf welche Art und Weise besprechen?
- Im dritten Vorbereitungsschritt kreieren Sie potenzielle Fragen und Einwände Ihres Gesprächspartners – und formulieren jeweils einfache und positive Kernbotschaften dazu. Ein bis zwei Kernbotschaften pro Frage und Einwand sind oft schon ausreichend.

Wenn Sie sich Ihre Kernbotschaften vorab präzise vor Augen halten, werden Sie allein schon deshalb im Gespräch deutlich gezielter argumentieren.

Vor längeren und besonders wichtigen Gesprächen lassen Sie sich von Ihrer Unternehmenskommunikation, von einem vertrauten Berater oder von einem fachlichen Assistenten starke Kernbotschaften entwickeln – wenn Sie selbst sich keine Zeit dafür nehmen. Sie brauchen die Kernbotschaften dann nur noch feinzustimmen. Das spart Zeit – und Sie bekommen Argumentationsanregungen, auf die Sie allein inmitten des üblichen Arbeitsstresses vielleicht nicht gleich gekommen wären.

30 Minuten Vorbereitung sind oft schon ausreichend

Lesen Sie sich Ihre Kernbotschaften in den zwei, drei Tagen vor dem Termin mehrfach laut vor. Je öfter, desto besser. Aber lernen Sie nichts auswendig! Der Effekt des lauten Lesens: Sie verinnerlichen die Kernbotschaften und die Argumentations- und Satzstrukturen. Je öfter Sie etwas gesprochen haben, desto sicherer werden Sie. Das kennen Sie vielleicht von manchen Ihrer Präsentationen.

Oft genügen 30 Vorbereitungsminuten dieser Art (inklusive Kernbotschaften-Formulieren und lautem Lesen), um einen wesentlich stärkeren Auftritt hinzulegen als ohne Kernbotschaften-Vorbereitung.

Bei unseren Trainings können die Teilnehmerinnen und Teilnehmer den Erfolg ihrer Gesprächsvorbereitungen sofort genießen:

- Sie sitzen oder stehen dem Gesprächspartner plötzlich lächelnd zugewandt und optimistisch gegenüber, gestikulieren engagiert, fühlen sich gut und strahlen das auch aus.
- Denn sie finden viel schneller die richtigen Worte, weil sie sich diese abrufbereit zurechtgelegt haben.
- Sie sprechen strukturiert, betonen wirksam und kommen in angenehmer Geschwindigkeit auf den Punkt.
- Und viele ihrer Kernbotschaften bleiben beim Gesprächspartner hängen, weil sie nicht mehr in Wortsalven untergehen.

„Wow! Was ein bisschen konzentrierte Vorbereitung ausmachen kann!“ So staunen fast alle unsere Trainingsteilnehmer nach der Analyse einer gut vorbereiteten Gesprächsübung. Und versprechen dann, diese Erfahrung in den Joballtag mitzunehmen.

Sie sollten das auch tun. Und dann die Anerkennung Ihrer Gesprächspartner genießen, die Sie für eine überzeugende Gesprächsführung bekommen werden – und auch verdient haben.

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg und gute Gespräche!



Mario Müller-Dofel

Geschäftsführer der DIALEKTIK for Business GmbH & Co. KG