

ESA - Rede

E – Erlebnis

Sinnenhaft erzählen

„Sitzung. Ich habe das Wort – und mittendrin fällt mir ein Kollege ins Wort. Einfach drüber. Ich spüre, wie sich mein Hals zusammenzieht. Ich verstumme. Er redet weiter. Die anderen schauen ihn an. Und ich sitze da – mit meinem halbfertigen Satz – und denke: Warum sage ich jetzt nichts?“

S – Schlussfolgerung

Die Moral der Geschichte

„Unterbrochen werden passiert uns allen. Der Unterschied liegt nicht darin, ob es passiert – sondern darin, ob wir wissen, was wir dann tun. Wer keine Worte parat hat, schweigt. Wer eine Technik hat, bleibt drin.“

A – Appell

Ein Satz – positiv – konkret

„Nehmen wir uns heute genau diese Werkzeuge mit – damit Sie beim nächsten Mal drin bleiben, wenn jemand versucht, Sie rauszudrängen.“

Eine einfache Redestruktur, die immer funktioniert.

Mensch und Sache trennen

Fragen Sie sich:

- Worum geht es sachlich?
- Welche Interessen stehen dahinter?
- Was braucht die andere Person?
- Wo gibt es gemeinsame Interessen?



Hinter jeder Position steckt ein Interesse.

Gesprächspartner analysieren

Fragen Sie sich vorab:

- Welche Position vertritt die Person?
- Welche Interessen verfolgt sie?
- Welche Erwartungen bringt sie mit?
- Was könnte ihr wichtig sein?
- Welche Widerstände sind möglich?

Wer sein Gegenüber versteht, argumentiert wirksamer.

Gesprächsziel definieren

Klären Sie vorab:

- Was möchte ich erreichen?
- Was ist mein Minimalziel?
- Was ist mein Maximalziel?
- Was wäre ein realistisches Ergebnis?

Bei größeren Veränderungen:

- Teilziele definieren
- Problembewusstsein schaffen
- Interessen sichtbar machen
- Schrittweise vorgehen

Wer sein Ziel kennt, verliert sich nicht in Nebenschauplätzen.

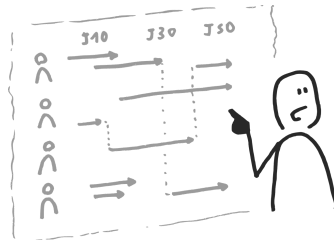
In Etappen denken

Frage:

Was ist heute realistisch erreichbar?

Mögliche Etappen:

- Verständnis schaffen
- Interessen klären
- Widerstände erkennen
- nächste Schritte vereinbaren

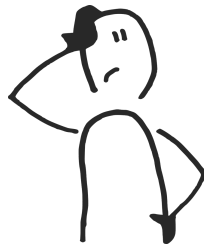


Veränderung entsteht selten in einem einzigen Gespräch.

Argumente flexibel vorbereiten

Bereiten Sie sich vor:

- Argumente für Ihr Anliegen
- mögliche Einwände und Gegenargumente
- eigene Kompromissgrenzen
- nicht verhandelbare Punkte
- ruhige Reaktionen auf Kritik



Gute Vorbereitung schafft innere Ruhe.

Zurück zum Thema holen

Bei Ablenkung oder Eskalation:

„Lassen Sie uns beim Thema bleiben.“

„Ich möchte zur eigentlichen Frage zurückkommen.“

„Vorwürfe helfen uns nicht weiter.“

„Lassen Sie uns auf Lösungen schauen.“



Wer die Gesprächsführung hält, hält die Richtung.

Rückfragen statt Rechtfertigung

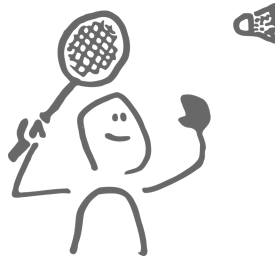
Bei Killerphrasen oder Behauptungen

„Wie kommen Sie darauf?“

„Was genau meinen Sie damit?“

„Was wäre Ihr Vorschlag?“

„Können Sie das konkretisieren?“



Fragen öffnen Räume, Rechtfertigungen schwächen den eigenen Standpunkt.

Andere Sichtweisen würdigen

Mögliche Antworten:

„Ich verstehe, dass Ihnen das wichtig ist.“

„Gut, dass Sie das ansprechen.“

„Erzählen Sie mir mehr dazu.“

„Ich kann Ihre Sicht nachvollziehen.“

Verstehen bedeutet nicht, einverstanden zu sein.

Persönliche Angriffe stoppen

Bei Grenzüberschreitung:

„Stopp. Das ist nicht sachlich.“

„Ich bin offen für Kritik, nicht für persönliche Angriffe.“

„Lassen Sie uns beim Thema bleiben.“

Grenzen sind Teil professioneller Gesprächsführung.

Gespräch bewusst vorbereiten

Fragen Sie sich vorab:

- Was ist sachlich das Thema?
- Welche Interessen stehen dahinter?
- Was braucht mein Gegenüber?
- Wo liegen gemeinsame Interessen?



Klare Analyse schafft klare Gespräche.

Souverän bleiben unter Druck

Achten Sie auf:

- ruhige Stimme
- klare, kurze Sätze
- aufrechte Haltung
- kontrollierte Gestik
- bewusste Pausen

Ruhe ist eine Form von Führung.

Umgang mit Ja aber ...

1. Wiederholen, was gesagt wurde (Spiegeln)
2. Stimmt! – voll Recht geben
3. Einordnen & relativieren (z.B. *gleichzeitig ist es wichtig, dass...*)
4. Neues Argument einbringen
5. *Und gerade deshalb ...*
6. Appell – ein Satz, konkret, positiv

NEIN = Noch Eine Information Notwendig!

Rhetorik-Trickkiste

1. Keine Sätze mit “Und” anfangen
2. Kurze Sätze mit Punkt. Keine Girlandensätze.
3. Die Stimme am Ende des Satzes tief halten. Nicht erhöhen.
4. Streichen Sie “vielleicht” und “eigentlich” aus Ihrem Wortschatz.
5. Üben Sie zu Hause: Video aufnehmen, zuerst mit Ton anschauen, einen Tag später ohne Ton anschauen.
6. So reflektieren Sie die Körpersprache.

Die eigene Werkzeugkiste füllen!

Wie es leichter fällt, Konflikte anzusprechen:



Wir sprechen ungern Konflikte an. Mach es Dir einfacher, indem Du Dir folgendes **Gesprächsziel** setzt:
Ich möchte zuallererst nur verstehen.



Weshalb empfehle ich das?
Verstehen bedeutet noch nicht "Einverstanden sein". Es ist lediglich ein Nachforschen. Etwas verstehen wollen ist die Basis für ein Gespräch, in dem unterschiedliche Meinungen anstehen.
(siehe auch Schulz v. Thun)