

DER GESPRÄCHS-CHECK

7 Fragen, die Du Dir vor jedem entscheidenden Gespräch stellen solltest.



*Besser vorbereitet.
Souveräner im Gespräch.
Stärker in der Wirkung.*

1 | ZIEL – Was möchtest Du erreichen?

CHECK-FRAGE

Weißt Du genau, was Du mit diesem Gespräch erreichen möchtest – inhaltlich UND in seiner Wirkung?

☐ Ja ☐ Noch nicht

WARUM DAS WICHTIG IST

Viele bereiten vor allem vor, **was sie sagen möchten**. Doch ein Gespräch hat nicht nur ein **Informationsziel**, sondern auch ein **Wirkungsziel**.

Erst wenn Du weißt, was nach dem Gespräch anders sein soll als vorher, kannst Du entscheiden, welche Inhalte, Argumente und Mittel Dich diesem Ziel näherbringen – und was Du weglassen kannst.

MEIN ZIEL

Beantworte für Dich drei Fragen:

1. Informationsziel

Was soll mein Gegenüber nach dem Gespräch **wissen oder verstanden haben**?

2. Wirkungsziel

Was soll durch das Gespräch bei meinem Gegenüber **entstehen**?

Zum Beispiel Vertrauen, Sicherheit, Motivation, Verständnis oder Bereitschaft zur Veränderung.

3. Handlungsziel

Was soll mein Gegenüber nach dem Gespräch **konkret tun**?

WAS IST NOCH ZU TUN?

Was muss ich noch klären oder vorbereiten, damit ich diese Ziele erreichen kann?

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

2 | GEGENÜBER – Mit wem sprichst Du?

CHECK-FRAGE

Weißt Du wirklich genug über den Menschen, den Du erreichen oder überzeugen möchtest?

☐ Ja ☐ Noch nicht

WARUM DAS WICHTIG IST

Menschen reagieren unterschiedlich auf dieselben Informationen. **Was den einen überzeugt, kann beim anderen wirkungslos bleiben oder sogar das Gegenteil auslösen.** Je besser Du Dein Gegenüber kennst, desto gezielter kannst Du entscheiden, **wie Du Deine Kommunikation gestaltest** – welche Argumente Du wählst, wie viel Detail Du brauchst und auf welche Bedürfnisse Du eingehen solltest.

WAS WEISS ICH ÜBER MEIN GEGENÜBER?

1. Interessen & Bedürfnisse

Was ist meinem Gegenüber in dieser Situation besonders wichtig?

2. Wissen & Erfahrung

Was weiß mein Gegenüber bereits über das Thema – und was möglicherweise noch nicht?

3. Persönlichkeit & Kommunikationsstil

Wie kommuniziert und entscheidet mein Gegenüber? Braucht er beispielsweise eher **Tempo oder Zeit, Freiraum oder Sicherheit, das große Ganze oder konkrete Details?**

WAS IST NOCH ZU TUN?

Welche Informationen über mein Gegenüber fehlen mir noch – und wie kann ich sie vor dem Gespräch herausfinden?

☐	_____
☐	_____
☐	_____
☐	_____
☐	_____
☐	_____
☐	_____
☐	_____
☐	_____
☐	_____

3 | WIDERSTÄNDE – Was könnte Deinem Ziel im Weg stehen?

CHECK-FRAGE

Hast Du Dir vor dem Gespräch überlegt, was es schwierig machen könnte, Dein Ziel zu erreichen?

☐ Ja ☐ Noch nicht

WARUM DAS WICHTIG IST

Nicht jedes Gespräch verläuft so, wie wir es geplant haben. Einwände, unterschiedliche Interessen oder andere unvorhergesehene Faktoren können entscheidend dafür sein, wie sich ein Gespräch entwickelt.

Wer mögliche Schwierigkeiten vorher durchdenkt, kann im entscheidenden Moment souveräner reagieren.

MEINE EINSCHÄTZUNG

1. Was könnte meinem Ziel im Weg stehen?

2. Was könnte mich in diesem Gespräch überraschen oder aus dem Konzept bringen?

WAS IST NOCH ZU TUN?

Worauf sollte ich mich vor dem Gespräch noch gezielt vorbereiten?

- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____

4 | ARGUMENTE – Was spricht für Dein Anliegen?

CHECK-FRAGE

Hast Du Dir überlegt, welche Argumente Dein Gegenüber wirklich überzeugen könnten?

☐ Ja ☐ Noch nicht

WARUM DAS WICHTIG IST

Ein gutes Argument ist nicht automatisch ein überzeugendes Argument. Entscheidend ist, ob es für **Dein Gegenüber** relevant und nachvollziehbar ist.

Wer einfach alle Argumente sammelt und präsentiert, riskiert, dass die entscheidenden zwischen weniger wichtigen Informationen untergehen.

MEINE ARGUMENTE

1. Welche Argumente sprechen für mein Anliegen?

2. Welche davon sind für mein Gegenüber vermutlich besonders relevant?

WAS IST NOCH ZU TUN?

Welche Argumente sollte ich noch prüfen, schärfen oder mit Beispielen und Fakten belegen?

- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____

5 | STRUKTUR – Wie führst Du durch das Gespräch?

CHECK-FRAGE

Hast Du einen klaren roten Faden für Dein Gespräch?

☐ Ja ☐ Noch nicht

WARUM DAS WICHTIG IST

Eine klare Struktur gibt nicht nur Deinem Gegenüber Orientierung – sondern auch Dir selbst Sicherheit. Sie hilft Dir, Wichtiges von Unwichtigem zu trennen und auch dann den roten Faden zu behalten, wenn das Gespräch anders verläuft als geplant.

Dabei geht es nicht darum, ein Gespräch Wort für Wort zu planen, sondern zu wissen, **wo Du hinwillst und wie Du dorthin kommst**.

MEINE STRUKTUR

1. Wie möchte ich mein Gespräch beginnen – und wie möchte ich es beenden?

2. In welcher Reihenfolge möchte ich meine wichtigsten Punkte ansprechen?

WAS IST NOCH ZU TUN?

Welche Teile meines Gesprächs muss ich noch strukturieren, kürzen oder klarer auf den Punkt bringen?

- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____

6 | SPRACHE – Wie vermittelst Du Deine Botschaft?

CHECK-FRAGE

Hast Du Dir überlegt, wie Du Deine wichtigsten Aussagen formulieren möchtest?

☐ Ja ☐ Noch nicht

WARUM DAS WICHTIG IST

Nicht nur **was** Du sagst, sondern auch **wie** Du es formulierst, beeinflusst, was bei Deinem Gegenüber ankommt. Zu komplizierte, unklare oder unpassende Formulierungen können selbst eine gute Botschaft schwächen.

Gerade bei wichtigen oder schwierigen Aussagen lohnt es sich deshalb, zentrale Formulierungen bereits vorher bewusst zu durchdenken.

MEINE FORMULIERUNGEN

1. Welche Aussagen oder Fragen möchte ich besonders klar auf den Punkt bringen?

2. Gibt es sensible oder schwierige Botschaften, deren Formulierung ich vorher durchdenken sollte?

WAS IST NOCH ZU TUN?

Welche Formulierungen oder Fragen möchte ich vor dem Gespräch noch vorbereiten?

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

☐ _____

LASS UNS IM GESPRÄCH BLEIBEN.

Du möchtest Dich auf ein entscheidendes Gespräch, eine Präsentation oder einen wichtigen Auftritt vorbereiten?

Dann lass uns darüber sprechen.

 auftritts-experte.com

 info@auftritts-experte.com

 +49 177 248 6 248

 Markus Fischer auf LinkedIn

 [@auftritts_experte](https://www.instagram.com/auftritts_experte)

 **Peak Performance – Profitieren von den Besten**
Meine Interviewreihe auf YouTube