

Schwierige Gespräche führen – Klar. Souverän. Wirksam.

Weshalb schwierige Gespräche so häufig vermieden werden

Ob Kritikgespräch, Gehaltsverhandlung, Konflikt im Team oder ein klärendes Wort im privaten Umfeld – schwierige Gespräche lösen bei vielen Menschen Stress aus.

Typische Gedanken sind:

- „Was, wenn ich die falschen Worte wähle?“
- „Ich will keinen Konflikt provozieren.“
- „Vielleicht erledigt sich das Problem von selbst.“

Die Realität ist jedoch:

Ungeklärte Themen verschwinden selten von alleine. Sie werden größer. Emotionen verhärten sich. Beziehungen leiden. Ihre Autorität leidet ebenfalls.

Souveräne Kommunikation bedeutet nicht Härte. Sie bedeutet Klarheit, Struktur und innere Stabilität. Klarheit schafft Respekt. Struktur schafft Sicherheit. Präsenz schafft Wirkung.

Die 3 häufigsten Fehler in schwierigen Gesprächen

1. Unklare Zielsetzung

Wer ohne klares Gesprächsziel startet, verliert schnell die Richtung.

2. Emotionales Reagieren statt bewusstem Agieren

Wenn Vorwürfe oder Widerstand kommen, reagieren viele zu spontan – defensiv oder angriffig.

3. Körpersprache, die Unsicherheit signalisiert

Ihr Gegenüber liest Sie schneller als Sie sprechen.

Wichtig: Innere Souveränität vor verbaler Schlagfertigkeit

Viele Menschen glauben, sie müssten besonders schlagfertig sein. Tatsächlich wirkt etwas anderes stärker:

- Ruhige Stimme

- Langsames, klares Sprechen
- Bewusste Pausen – mit Blickkontakt
- Standfeste Körperhaltung – auch im Sitzen

Wenn Sie innerlich ruhig sind, sprechen Sie automatisch präziser.

Selbstsicherheit beginnt vor dem Gespräch

Bereiten Sie sich mental vor:

- Visualisieren Sie einen ruhigen Gesprächsverlauf
- Formulieren Sie kritische Sätze vorab
- Üben Sie Schlüsselpassagen laut
- Trainieren Sie Ihre Körperhaltung, um sie zu verinnerlichen

Sicherheit entsteht durch Vorbereitung – nicht durch Zufall.

Fazit: Schwierige Gespräche erfordern richtiges Vorbereiten – und zu wissen, worauf es ankommt

Schwierige Gespräche sind kein Risiko – sie sind eine Führungsaufgabe. Und sie gelingen durch gutes Vorbereiten. Wer klar kommuniziert, wird respektiert.

Seien Sie deutlich. Setzen Sie Grenzen. Formulieren Sie Erwartungen. Bleiben Sie dabei ruhig, wertschätzend und souverän. Ein Spruch aus der Rhetorik lautet: „Hart in der Sache, weich in der Form.“

Möchten Sie Ihre Gesprächssicherheit und Ihre Gesprächstaktik gezielt stärken?

In einem individuellen Training arbeiten Sie und ich als Ihr Trainer an:

- Ihrer inneren Stabilität
- Ihrer Körpersprache und Rhetorik unter Druck
- Konkreten Gesprächssimulationen mit Video-Feedback

Schwierige Gespräche werden leichter, wenn Sie wissen, wie Sie sie führen.

Herzliche Grüße, Ihr Peter A. Worel

*Sie profitieren von meiner langjährigen Erfahrung – als Trainer und zuvor als Führungskraft. Sie erhalten von mir anstatt 08/15-Lösungen immer an Ihre Persönlichkeit adaptierte Rhetorik- und Körpersprache-Techniken (Sind Sie eher ein „Alpha-Mensch“? Sind Sie eher zurückhaltend? Sind Sie eher schüchtern?). Und Sie trainieren mit mir als Ihrem Trainer derart, dass Sie diese Techniken verinnerlichen und so Teil Ihrer Persönlichkeit werden lassen. Damit Sie nach dem Training gestärkt „natürlich“ statt „antrainiert“ auftreten – in Gesprächen, Präsentationen, bei Führungsaufgaben, im Vertrieb, vor der (Web-)Kamera. **Deshalb sind sämtliche meiner Trainings, Seminare und Coachings maßgeschneidert – offene Standard-Seminare gebe ich keine.***



Zum Stärken Ihres Auftretens (und ggf. das Ihrer Angestellten)
wählen Sie bitte aus den folgenden Optionen:

- Maßgeschneiderte **Einzeltrainings**
- Maßgeschneiderte **Online-Einzeltrainings**
- Maßgeschneiderte **firmeninterne Seminare**
- Maßgeschneiderte **Langzeit-Coachings**
- Punktgenaue **Vorbereitungstrainings** für konkret bevorstehende Situationen (z.B. Rede, Präsentation, Konditionenverhandlung, schwieriges Kundengespräch, ...)

Entscheiden auch Sie sich für den **höchsten Nutzen-Investitions-Effekt:**

Peter A. Worel – Trainer für sicheres und souveränes Auftreten und Kommunizieren
Maßgeschneiderte Seminare und Einzeltrainings
Rhetorik - Business-Etikette - Gesprächstaktik - Körpersprache