

# Know-How

Ende gut - (fast) alles gut

## **Das Happy-End Konzept – damit am Ende alles gut werden kann ;)**

Jede erlebte Situation wird mit einer emotionalen Bewertung im Gehirn abgespeichert. Diese Bewertung wird überproportional vom erlebten emotionalen Highlight und der emotionalen Qualität am Schluss der Sequenz beeinflusst. Darin liegt ganz viel Handlungsspielraum, da wir gezielt etwas für einen bewusst positiven – oder wenigstens emotional beruhigten Abschluss tun können.

**Wozu?** Um Zuversicht, Bereitschaft und v.a. Energie für weitere Gespräche zu gewährleisten, denn genau das braucht es, um lösungsorientiert und wertschätzend bis zum guten Ende durchzuhalten.

**Ihre Bewertung der Situation zählt** – und Sie definieren, wann Sie eine Episode (ein Gespräch, eine Arbeitsbeziehung, ein Projekt) als beendet sehen möchten. Lassen Sie es nicht am emotionalen Tiefpunkt enden – das schwächt alle zuvor erlebten positiven Highlights ab und ist wenig motivierend für die weitere Zusammenarbeit.

**Kommunikation ist kein punktueller Ereignis, sondern ein Prozess.** Natürlich gelingt nicht jedes Gespräch optimal, wenn Sie es aber als einen von mehreren Schritten hin zu einem guten Ende sehen, fällt es Ihnen leichter, konstruktiv im Gespräch und in Kontakt zu bleiben.

Was ist dem „Happy-End“ Konzept zuträglich:

**Genug Zeit** – oft müssen Gespräche zum denkbar ungünstigsten Zeitpunkt abgebrochen werden. Überlassen Sie nichts dem Zufall, sondern wählen Sie für „schwierige Gespräche“ ein Timing, das genug Zeit für einen guten Abschluss bietet. Das sollte Ihnen schon einen Agendapunkt wert sein.

**Mentale Vorbereitung** – vorher überlegte Punkte, was man an positiven Ergebnissen, Verhaltensweisen, Stärken beim anderen wertschätzen kann, ist nicht nur für einen guten Einstieg, sondern v.a. auch für einen guten Abschluss Goldes wert – schließlich ist es das Ende, das zählt!



!OHO-Consulting!



Erstaunliche Erfolge durch Training, Beratung & Coaching

# Act-Now

Ende gut - (fast) alles gut

## **A**ttention - Worauf werde ich ab jetzt konkret achten / was werde ich beobachten?

- Überlegen Sie Episoden aus Ihrem (beruflichen) Leben, die Sie trotz großer inhaltlicher oder emotionaler Differenzen gut abgeschlossen haben. Was ist da passiert, wie kam es zum „Happy-End“?
- Was brauchen Sie selbst von Ihren Gesprächspartnern, um „im Guten“ auseinanderzugehen? Welche Gesten, Aussagen, Rituale helfen Ihnen dabei?

## **C**ommunication - Mit wem werde ich konkret über meine Umsetzungsvorhaben sprechen?

- Sprechen Sie Gesprächspartner, mit denen Sie immer wieder in Konflikt geraten, darauf an, dass Sie sich um einen guten Gesprächsausklang bemühen möchten. Fragen Sie, was für den anderen dabei wichtig wäre.
- Erzählen Sie anderen davon, warum ein guter Abschluss so wichtig für weitere Zusammenarbeit ist!

## **T**o-do - Was werde ich konkret tun, um meinem Lernziel näher zu kommen?

- Stellen Sie sich vor jedem Gespräch auf den Gesprächspartner ein – mit welchem positiven Abschluss / Abschlusssatz möchten Sie idealerweise auseinandergehen?
- Timing – Meetings oder Gesprächstermine so planen, dass sie nicht abrupt abgebrochen werden müssen, sondern immer Zeit für ein emotional gutes Ende ist.
- Fürs Team: welches positive Abschlussritual könnte passend sein – entwickeln Sie es gemeinsam mit Ihrem Team!
- Wofür könnten Sie sich ehrlich am Ende eines Gespräches bedanken wollen? (Offenheit, gezeigte Emotionen, Klarheit über Wichtigkeit der Themen, Bereitschaft zur Diskussion ...) Bleiben Sie dabei authentisch!



!OHO-Consulting!



Erstaunliche Erfolge durch Training, Beratung & Coaching