

## 3 psychologische Gründe für Pflegegeld

1

Ich will selbstständig und unabhängig bleiben!

2

Ich will keine fremden Menschen im Haus!

3

Ich kenne und verstehe meine Ansprüche nicht!

Wer ein Problem  
formulieren oder denken  
kann,  
hat **IMMER** schon  
eine Vorstellung vom  
**positiven  
Wunschzustand!!!**



# Formelstruktur: Positive Wunschvorstellung

## Zwei Anwendungsfälle

1

Als Vermutung ins Gespräch einbringen

2

Als Antwort auf eine Aussage

*„Ich will mit fremden und gestressten Pflegekräften nichts zu tun haben!“*

1 Als Vermutung ins Gespräch einbringen

1	<b>Vermutung</b>	<i>„Ich nehme an ... Ich kann mir vorstellen ... Kann es sein, dass Sie ...</i>
2	<b>Positive Wunschvorstellung = Nutzen</b>	<i>(sie wollen) von freundlichen und kompetenten Menschen unterstützt werden (wollen), die Zeit für Sie haben,</i>
3	<b>Absicherungsfrage</b>	<i>nicht wahr?“</i>

## Formelstruktur: Positive Wunschvorstellung

### 2 Als Antwort auf eine Aussage

*„Ich will keine fremden Menschen im Haus!“*

1	<b>Worte persönlicher Anerkennung/ WPA</b>	<i>„Danke, dass Sie das so klar sagen!“ „Gut, dass Sie das ansprechen!“ „Das ist ein ganz wichtiges Thema!“</i>
2	<b>Positive Wunschvorstellung = Nutzen</b>	<i>Sie möchten mit Menschen umgeben sein, denen Sie vertrauen können,</i>
3	<b>Absicherungsfrage</b>	<i>Stimmt das?“</i>

Ziel:

Eine „Ja“ - Atmosphäre schaffen, Widerstand verringern

Beispiel aus dem Webinar-Kurs  
Überzeugende Kundengespräche führen

<https://elopage.com/s/chc-team/demo-ueberzeugende-kundengespraech>

Download in der Podcast-Episode 133 „Kommt die AMBULANTE Pflege aus der Schmutzdecke?“