

KI im Dialog: Wie interaktive Prompts Unternehmen klüger machen

Gaston Geilenkothen

Mit interaktiven Prompts gelingt der Einstieg in eine neue Arbeitsweise: dialogisch, kreativ und praxisnah.

Die neue Intelligenz am Tisch

Der Projektleiter runzelt die Stirn. Ein Kundenteam hat kurzfristig Anforderungen geändert - schon wieder. Wie soll er das morgen seinem Team erklären? Neben ihm blinkt das Chatfenster auf. "Möchtest du ein Rollenspiel simulieren? Ich kann dir die Reaktion eines verärgerten Teammitglieds vorspielen." Der Vorschlag kommt nicht von einem Kollegen, sondern von einer Künstlichen Intelligenz.

Was hier nach Zukunft klingt, ist längst Alltag in Unternehmen, die KI nicht nur als Recherchetool oder Textgenerator nutzen, sondern als Gesprächspartner. Die neue Form heißt interaktiver Prompt: ein strukturierter Dialog mit der KI, der sich wie ein Sparring anfühlt - klug, schnell, auf den Punkt. Wer diese Technik beherrscht, kann nicht nur Zeit sparen. Sondern auch besser entscheiden, sicherer kommunizieren, und kreativer denken.

Interaktive Prompts verändern nicht nur, was wir fragen - sondern wie wir mit Herausforderungen umgehen. Und genau darin liegt ihr Potenzial für moderne Unternehmen.

Was sind interaktive Prompts?

Ein interaktiver Prompt ist kein Befehl. Er ist ein Gesprächsansatz. Statt einer einzelnen Frage, die eine isolierte Antwort erzeugt, tritt man mit der KI in einen

strukturierten, oft mehrstufigen Dialog. Es ist ein Denken in Runden, nicht in Schlagwörtern.

Vergleiche es mit einem guten Coachinggespräch: Man formuliert eine Situation, stellt eine erste Frage - und baut dann auf den Antworten auf. Die KI wird zum Denkpartner. Sie testet mit, schlägt Alternativen vor, spiegelt mögliche Wirkungen. Denn wo Komplexität zunimmt, reicht es nicht, schnelle Antworten zu bekommen. Es geht darum, die richtigen Fragen zu stellen. Interaktive Prompts sind das Werkzeug dafür - weil sie Denkprozesse nicht abkürzen, sondern strukturieren.

Vier Einsatzfelder aus der Praxis

a) Projektmanagement: In Projekten ändern sich Ziele, Zeitpläne, Prioritäten - oft kurzfristig. Was folgt, sind Gespräche, die Fingerspitzengefühl brauchen. Wer ihnen unvorbereitet begegnet, riskiert Missverständnisse, Widerstand oder Demotivation im Team.

Hier kommen interaktive Prompts ins Spiel: Sie ermöglichen Dir, Gespräche vorab zu simulieren - mit realistischen Reaktionen, mit kritischen Rückfragen, mit emotionalen Zwischentönen. Du gibst der KI eine Rolle ("Sei ein verunsicherter Projektmitarbeiter") und spielst mögliche Gesprächsverläufe durch. Die KI antwortet kontextbezogen, fordert Dich heraus, hilft Dir, Deine Wortwahl zu verfeinern.

So wird aus einem Gedankenexperiment ein konkretes Training: für schwierige Botschaften, für Konflikte, für Veränderungen. Das Besondere daran: Du trainierst nicht nur Deine Worte, sondern auch Deine Haltung.

b) Vertrieb: Im Vertrieb entscheidet oft nicht das Produkt, sondern die Argumentation. Wie gut gelingt es, den Nutzen auf den Punkt zu bringen - passgenau für die jeweilige Zielgruppe? Und wie souverän gehen Vertriebsmitarbeitende

mit typischen Einwänden um?

Interaktive Prompts bieten hier eine Art dialogisches Feintuning. Die KI schlüpft in die Rolle eines skeptischen Kunden, stellt kritische Rückfragen, hinterfragt Aussagen - und reagiert dabei auf das konkrete Angebot. Du kannst gezielt üben, wie Du den Nutzen für eine bestimmte Branche, ein Segment oder eine Entscheiderperson formulierst.

Noch spannender: Du kannst mit der KI gemeinsam neue Formulierungen entwickeln. Was klingt glaubwürdig? Was emotional? Was rational überzeugend? Selbst typische Einwände - "Das ist zu teuer", "Wir haben schon eine Lösung" - lassen sich gezielt durchspielen.

So wird aus der KI ein virtueller Kunde, der Dich auf das echte Gespräch vorbereitet. Oder ein kreativer Partner, der Dir hilft, neue Wege zu finden, Menschen zu überzeugen - ohne zu überreden.

c) Training: Trainerinnen und Trainer sind heute Begleiter, Impulsgeber, Übersetzer. Und sie jonglieren mit Inhalten, Erwartungen, Zeitfenstern und Gruppendynamiken. Dabei kann eine generative KI zur wertvollen Assistentin werden - wenn sie richtig angesprochen wird.

Mit interaktiven Prompts lässt sich zum Beispiel ein Training vorbereiten, das auf die Bedürfnisse einer bestimmten Zielgruppe zugeschnitten ist aber auch während oder nach einem Training kann sie zum Einsatz kommen: für alternative Übungen, zur Auswertung von Gruppenfeedback oder zur Erstellung individueller Lernimpulse.

So wird die KI nicht zum Ersatz, sondern zur Ergänzung. Eine motivierte Assistenz, die den Trainer entlastet - und dabei hilft, das Training noch wirksamer zu machen.

d) Coaching: Coaching lebt von Fragen, von

Perspektivwechseln - und von Momenten, in denen etwas plötzlich klar wird. Was wäre, wenn man eine zusätzliche Stimme im Raum hätte? Eine, die keine Meinung hat, aber viele Sichtweisen kennt. Genau das ermöglicht der Einsatz von KI im Coaching - mit interaktiven Prompts.

Ich nenne es "Coaching zu dritt": Coach, Coachee - und eine KI, die bereit ist, in jede gewünschte Rolle zu schlüpfen. Sie kann den inneren Kritiker verkörpern, einen unentschlossenen Kunden, den Chef mit klarer Meinung oder eine liebevolle Freundin mit Rückfragen. Der Coachee interagiert direkt mit dieser Stimme, erlebt Resonanz, Widerspruch, neue Gedanken.

Das ist keine Spielerei. Es ist ein wirkungsvolles Werkzeug, um die eigene Vorstellungskraft zu aktivieren - und damit auch die emotionale Verarbeitung schwieriger Situationen. Entscheidungen werden greifbarer, Prioritäten klarer, Beweggründe bewusster. Die KI hilft dabei nicht, weil sie die Wahrheit kennt. Sondern weil sie in Rollen denkt, nicht in Urteilen. Und genau das kann im Coaching oft Wunder wirken.

Was das verändert - und was bleibt

Interaktive Prompts verändern unsere Arbeitsweise - nicht, weil sie Prozesse automatisieren, sondern weil sie Denkprozesse verfeinern. Sie machen uns nicht schneller im Sinne von "mehr Output", sondern präziser, klarer, aufmerksamer im Denken und Handeln.

Wer mit der KI spricht, schärft seinen Blick für Sprache, Struktur und Wirkung. Man lernt, wie wichtig gute Fragen sind - und wie entscheidend es ist, den Kontext mitzuliefern. In diesem Sinne ist die Arbeit mit Prompts auch immer eine Übung in Klarheit.

Gleichzeitig bleibt das Wesentliche menschlich: Intuition,

Empathie, Verantwortung. Die KI kann inspirieren, simulieren, strukturieren - doch die Entscheidung liegt bei uns. Es ist unsere Aufgabe, die Möglichkeiten klug zu nutzen. Und die Grenzen bewusst zu setzen.

Gaston Geilenkothen

Künstliche Intelligenz im Unternehmen

KI für mehr Effizienz, Kreativität, Wettbewerb und Sicherheit in Projekten, Marketing, Vertrieb, Mitarbeiterentwicklung, Verwaltung, Führung, Verhandlung, Personalauswahl



1. Auflage BusinessVillage 2025

232 Seiten

ISBN	978-3-86980-783-6	29,95 Euro
ISBN-PDF	978-3-86980-784-3	28,95 Euro
ISBN-EBOOK	978-3-86980-785-0	28,95 Euro

Der Autor

Gaston Geilenkothen ist Veränderungsberater und Praxisdenker. Seit zwanzig Jahren kombiniert er als Unternehmensberater BWL, Technik und Mensch, um Digitalisierung und KI nachhaltig nutzbar zu machen. Mit seinem breiten Wissen rund um KI hat er in zahlreichen Projekten im Mittelstand und bei Dax-Konzernen eine neue Denkweise vermittelt. Seine Workshops und Vorträge machen den Einsatz von KI greifbar und ermutigen durch einfache Erklärungen, die Potenziale der KI auszuschöpfen.

» <https://www.gaston-geilenkothen.de>



Tel: +49 (551) 20 99 104

Fax: +49 (551) 20 99 105

Geschäftsführer: Christian Hoffmann

Handelsregisternummer: 3567

Registergericht: Amtsgericht Göttingen