

Gesprächsfallen auflösen

Praxis-Spickzettel für schwierige Gesprächsdynamiken

1. Der schnelle Selbstcheck

In welche Rolle gerate ich gerade?

- ☐ Ich suche immer neue Lösungen, obwohl mein Gegenüber jeden Vorschlag ablehnt.
- ☐ Ich argumentiere immer ausführlicher, weil ich meine Sichtweise beweisen möchte.
- ☐ Ich versuche mit immer mehr Energie, Widerstände und Einwände auszuräumen.
- ☐ Ich habe das Gefühl: Ich arbeite gerade für zwei.

Wenn du dich hier wiedererkennst, muss nicht noch mehr Einsatz die Lösung sein. Oft hilft es, die eigene Rolle zu verändern.

2. Drei Muster – drei typische Fallen

Gesprächsmuster	Was passiert?	Meine Falle	Ausstieg
Daueropfer	„Ja, aber ...“, „Das bringt nichts“, „Das geht bei mir nicht.“	Ich produziere immer neue Lösungen.	„Was möchtest du jetzt tun?“
Besserwisser	Unterbricht, korrigiert, weiß sofort, wie es „richtig“ geht.	Ich steige in den Wettbewerb ums Rechthaben ein.	„Da kommen wir zu unterschiedlichen Einschätzungen.“
Blockierer	Auf jede Idee folgt ein neues Hindernis.	Ich versuche, jeden Einwand zu entkräften.	„Was müsste gegeben sein, damit es funktionieren könnte?“

3. Sätze, die Verantwortung zurückgeben

Beim Daueropfer

- „Was möchtest du jetzt tun?“
- „Möchtest du gerade, dass ich dir zuhöre, oder möchtest du mit mir nach einer Lösung suchen?“

Beim Besserwisser

- „Ich sehe, dass du das anders einschätzt. Ich möchte meinen Gedanken trotzdem noch zu Ende führen.“
- „Da kommen wir gerade zu unterschiedlichen Einschätzungen.“
- „Deine Erfahrung ist eine Möglichkeit. Ich möchte mir noch andere Perspektiven anschauen.“

Beim Blockierer

- „Was müsste gegeben sein, damit es aus deiner Sicht funktionieren könnte?“
- „Welche Alternative schlägst du vor?“

Wichtig beim Blockierer: Nicht jeder Einwand ist eine Blockade. Konkrete Risiken oder fehlende Informationen können eine Idee weiterentwickeln. Interessant wird es, wenn auf jede Möglichkeit nur das nächste Hindernis folgt und keine Alternative denkbar erscheint.

4. Für Mediatoren und Gesprächsleitungen

Nicht die Beteiligten diagnostizieren oder verändern wollen. Die Dynamik unterbrechen.

Die Lösungsverantwortung bleibt bei den Beteiligten. Unterschiedliche Sichtweisen dürfen nebeneinanderstehen. Widerstand muss nicht durch noch mehr Argumente überwunden werden. Auch als Gesprächsleitung lohnt sich immer wieder der eigene Check:

„In welche Rolle gerate ich gerade?“

Denn auch Methodenwissen verhindert nicht automatisch, dass wir selbst zum Problemlöser, Rechthaber oder Überzeuger werden. Entscheidend ist der Moment, in dem wir es bemerken und aus der Schleife aussteigen.

Für den Hinterkopf

Ich muss mein Gegenüber nicht verändern.

Ich kann verändern, welche Rolle ich in der Dynamik übernehme.