



5. Januar 2017

## So durchschauen und besiegen Sie Diskussionsgegner



Um Ihre Diskussionspartner auf Ihre Seite zu ziehen, sollten Sie wissen, wie sie ticken. Hier lernen Sie die verschiedenen Typen von Diskussionspartnern kennen und wie Sie am besten auf sie reagieren.

### **Der Selbstverliebte**

#### **Diskussionsverhalten**

Er stellt sich als sehr erfolgsorientiert dar, ist von sich eingenommen und lässt sich durch Kritik anderer nicht beeindrucken.

Er will bewundert werden, will hören, dass er ein ausgezeichneter Diskussionsprofi sei und dass man ihn auch ansonsten sehr schätze. Alle anderen Beteiligten sind in seinen Augen unfähig, eine gute Diskussion zu führen.

Er wird unterschwellig abgelehnt, weil er das Gefühl vermittelt, an einer tatsächlichen Beziehung zu anderen Personen nicht interessiert zu sein.

#### **Reaktionsmöglichkeiten**

- ➔ Sie können ihn nur auf Ihre Seite ziehen, wenn Sie seine Großartigkeit ab und an auch betonen.
- ➔ Ihr Diskussionsziel muss so auf diesen Typus abgestimmt sein, dass er sich davon einen weiteren Schub für die beanspruchte Größe und Anerkennung seiner Person verspricht.
- ➔ Auch wenn Sie irgendwann Ihr Diskussionsziel erreicht haben, müssen Sie immer wieder deutlich machen, dass er dieses Diskussionsergebnis allein zustande gebracht hat.



## Der Anerkennung Suchende

### Diskussionsverhalten

Dieser Typ will in Diskussionen geliebt werden. Er möchte, dass Sie ihm dankbar sind. Er unterstützt alle Initiativen für einen geordneten Diskussionsverlauf. Dabei muss er das Gefühl haben, dass er in der Diskussion gebraucht wird – als Fachmann, als Protokollant, als Zettelzuschieber, als Kaffeekoher, als Experte für das ordnungsgemäße Funktionieren der Technik.



Wenn Anerkennung ausbleibt, ist er stark enttäuscht. Im Grunde genommen ist er initiativlos, beschafft sich ungeheure Mengen an Vorbereitungspapieren für die Diskussion, die er allerdings nicht liest, und übertüncht mit permanenter Geschäftigkeit in Diskussionen eigene Substanzlosigkeit. Alles, was er überhaupt tut, hat nur Sinn, weil es ihm Anerkennung und Liebe bringt, die er sich von anderen wünscht.

### Reaktionsmöglichkeiten

- ➔ Dieser Typ ist ein gefundenes Fressen in Diskussionen. Diskussionsziele hat er eigentlich nicht. Insofern unterstützt er auch konträre Ziele, wenn nur am Ende eine Anerkennung für ihn dabei herauspringt.
- ➔ Wenn er Sie nicht unterstützt, müssen Sie ihn mit leichter Verachtung strafen. Er kann so etwas nicht aushalten und wird flugs zurückweichen und auf Ihren Zug aufspringen. Anschließend müssen Sie ihn dafür loben oder Sie stellen vorher bereits Anerkennung und Lob in Aussicht.

## Der Ordnungsliebende

### Diskussionsverhalten

Er tritt als ordnungsbewusster, peinlich genauer, übertrieben die Tagesordnung beachtender Mensch auf. Zumeist wünscht er vor einer Diskussion einen Zeitplan, den er dann penibel genau einhält, oder er weist sogar andere an, dies zu tun. Alles muss kontrolliert werden, Chaos ist ihm zuwider. Einen kreativen Diskussionsbeitrag werden Sie von ihm nicht erwarten können. Diskussionsbeiträge müssen in festgelegter Reihenfolge erfolgen, Zwischenbemerkungen fürchtet er wie der Teufel das Weihwasser.

Seine gesamten zwanghaften Verhaltensweisen haben allerdings nur den Zweck, seine absolute innere Unordnung zu verdecken.

### Reaktionsmöglichkeiten

- ➔ Argumentieren Sie systematisch. Das freut ihn. Das kann er überschauen. Machen Sie keine Witze oder sonstigen Bemerkungen, die mit dem Diskussionsgegenstand nichts zu tun haben. Solche Dinge machen ihm Angst – und er stellt sich quer.
- ➔ Fahren Sie stattdessen auf seiner Linie: Gehen Sie Punkt für Punkt vor, verlangen Sie einen Protokollanten. Dieser Typ kann sehr schwer entscheiden. Insofern müssen Sie ihm Entscheidungen abnehmen. Dabei müssen Sie ihm verdeutlichen, dass keinerlei schlimme Dinge wie Chaos zu erwarten sind, wenn Sie sich in Ihrem Sinne einigen.
- ➔ Geben Sie ihm eine Checkliste in die Hand für den Weg zum Diskussionsziel. Das verleiht ihm weitere Sicherheit, und Sie haben ihn für sich gewonnen.



## Der Unselbstständige

### Diskussionsverhalten

In der Regel haben Sie es hierbei mit einem unauffälligen Menschen zu tun. Er hält sich auch in Diskussionen zurück. Irgendeiner Person im Saal oder im Diskussionsraum nickt er häufig unterstützend zu.

Diese Person ist sein Hilfs-Ich. Er macht und unterstützt, was diese andere Person tut und vorschlägt. Er benötigt diese Person sozusagen als steuerndes Objekt.



### Reaktionsmöglichkeiten

- Sie brauchen diesen unselbstständigen Menschen in der Diskussion nicht besonders zu beachten. Er macht sowieso nur das, was eine andere Person im Raum ihm vormacht. Diese, nicht ihn, müssen Sie dann strategisch bearbeiten.
- Total gewonnen haben Sie bei diesem Typ allerdings, wenn es Ihnen gelingt, für ihn zum Steuermann zu werden. Er wird Ihre Ziele bedingungslos unterstützen.

## Der Blender

### Diskussionsverhalten

Ihn interessiert die Diskussion letztlich überhaupt nicht. Für ihn ist die Diskussion nur eine weitere Bühne, auf der er sich als Person attraktiv zeigen kann.

Er wirkt äußerst charmant, ist nett. Aber er spielt nur, will nett und attraktiv erscheinen, damit andere seine Unfähigkeit bloß nicht erkennen. Im Berufsleben ist er auf diese Weise immer durchgekommen.



Wenn Sie diesen Menschen genauer anschauen, wird bei Ihnen irgendwie das Gefühl aufkommen, dass Sie es im Grunde mit einem kleinen Lausbuben oder einem kleinen Mädchen zu tun haben. Häufig ist dieser Typ derjenige, der Fachdiskussionen nicht so recht folgen kann.

### Reaktionsmöglichkeiten

- Dieser Typ macht häufig beruflich Karriere. Insofern müssen Sie mit ihm rechnen. Fachdiskussionen sollten Sie nicht mit ihm führen.
- Spannen Sie ihn für Ihre Interessen ein, indem Sie – etwa in der Pause – zu ihm sagen, dass er sehr gut aussehe. Sagen Sie ihm doch einfach, dass die Diskussion immer dann, wenn er anwesend sei, zu einem erfreulichen Ergebnis gelange.
- Machen Sie ihm Komplimente, auch wenn sie aberwitzig erscheinen! Er wird Sie dann unterstützen.

