

## ***„Bleiben sie souverän und sachlich.“***

In Situationen, in denen Ihr Gegenüber nicht mehr sachlich argumentiert, sondern Killerphrasen verwendet oder Sie sogar angreift, hilft die sogenannte Aikido-Technik.

Sie lassen sich nicht provozieren, sondern wechseln die Gesprächsebene und laden Ihr Gegenüber mit Ihrer Reaktion ein, auch wieder sachlicher zu werden.

Dazu lassen Sie zunächst die negative Energie an sich vorbeilaufen und vertreten dann gelassen und selbstbewusst Ihre eigene Sichtweise.

Hierbei helfen folgende sprachliche Ansätze:

### **1. Wahrnehmung anerkennen:**

*„Mag sein, dass sich das für Sie erst mal so anhört, als ob... Aus meiner Sicht ...“*

*„Mag sein, dass das jetzt erst mal ... rüberkommt. Aus folgenden Gründen ...“*

*„Mag sein, dass das auf Sie ... wirkt. Aus meiner Sicht ...“*

### **2. (Bedingt) zustimmen:**

*„Das stimmt, wir verlangen jetzt mehr von allen Beteiligten. Auf lange Sicht ...“*

*„Da gebe ich Ihnen recht, das ist viel Geld. Aus folgenden Gründen ...“*

*„Da haben Sie vielleicht/möglicherweise recht. Aus meiner Sicht ...“*

### **3. Überraschung äußern:**

*„Das wundert mich jetzt. Aus meiner Sicht ...“*

*„Das erstaunt mich. Nach meiner Erinnerung ...“*

*„Da bin ich jetzt überrascht. Was genau ...?“*

### **4. Sichtweise bestätigen:**

*„Das habe ich auch erst gedacht. Inzwischen ...“*

*„Ich war auch erst skeptisch. Was mich überzeugt hat, ...“*

*„Ich hatte die gleichen Bedenken. Warum ich es trotzdem für richtig halte ...?“*

### **5. Konkretisierungsfrage stellen:**

*„Was genau meinen Sie mit...?“*

*„Was konkret erscheint Ihnen (z.B. unrealistisch)?“*

Damit diese Sätze nicht wie Worthülsen erscheinen, sollten sie durch die entsprechende Haltung unterfüttert sein, nämlich der Akzeptanz, dass jede Person ihre individuelle Sicht auf die Dinge hat. Wir müssen uns davon nicht angegriffen oder kritisiert fühlen.

## Grenzen setzen

In Fällen, in denen Ihr Gegenüber nicht auf die Sachebene zurückkehrt, sondern im Gegenteil, seine Angriffe immer persönlicher werden, sollten Sie klare Grenzen setzen.

Die folgenden Sätze helfen dabei:

*„Herr X, nicht in diesem Ton. Wir diskutieren hier sachlich oder ich beende das Gespräch.“*

*„Stop! Das geht zu weit. Auf dieser Ebene bin ich nicht zum Gespräch bereit. Wir können weiterreden, wenn Sie sich beruhigt haben.“*

*Moment mal! Wenn Sie das Gespräch weiterführen wollen, sollten Sie jetzt mal wieder sachlich werden. Auf dieser Ebene rede ich nicht weiter mit Ihnen.*

Wir beenden eine destruktive Gesprächssituation, signalisieren aber auch, dass wir bei einem veränderten Verhalten offen für eine Fortführung des Gesprächs sind.