

## Umgang mit unfairen Dialektik

Tipps und Tricks, was Sie tun können oder besser lassen sollten

### *Was ist „Dialektik“ und wieso kommt es zu unfairen dialektischen Angriffen*

Die *Dialektik*, griech. *Dialegomai* bzw. *Dialegesthai* (=sich unterhalten), wurde lange Zeit als Denkmethode und Verhandlungstechnik bezeichnet, die es mit der Wahrheit nicht so genau nimmt. Im Vordergrund stand die Durchsetzung der eigenen Ziele und Gedanken – egal, ob diese nun richtig oder falsch waren.

Heute wird Dialektik als "**Kunst der geschickten und erfolgreichen Verhandlungs- und Diskussionsführung**" bezeichnet. Sie ist mit Logik, Psychologie und Rhetorik verbunden, die jeweils die Voraussetzung für die Anwendung dialektischer Kunstgriffe bilden.

Unfaire dialektische Angriffe kommen oft überraschend. Dies hat zur Folge, dass durch den „Angreifer“ (bewusst oder unbewusst) eine unangenehme Situation geschaffen wird. Eine möglichst gute Reaktion auf unfaire dialektische Angriffe ist nur dann möglich, wenn wir den *Grund* für den Angriff erkannt haben. Nur dann können wir „richtig“ (d.h. situativ angemessen) reagieren.

Gründe für unfaire dialektische Angriffe sind u.a.:

- Man macht einen **Scherz** ... aber da Sie müde, deprimiert oder aggressiv sind, wird der Scherz nicht wahrgenommen oder Sie reagieren „sauer“ darauf
- Es handelt sich um ein **harmloses Spiel** ... bei dem bei Ihnen Schuld-, Scham- oder Angstgefühle ausgelöst werden sollen, um Sie ausnutzbarer zu machen. Die Kommunikation wird dann meist unter dem Vorwand eines Informations-gesprächs angeboten („Hast Du heute mal wieder ein bisschen die Gleitzeit überzogen?“)
- Es handelt sich um ein destruktives **Vernichtungsspiel**... bei dem Sie in der Funktion als Repräsentant für XYZ „fertig“ gemacht werden sollen (oftmals ist es „nichts Persönliches“). Vernichtungsspiele stellen die Hauptprobleme bei der unfairen Dialektik dar. Diesem Angriff liegt in der Regel ein **destruktiver Konflikt** zugrunde.

## *Was sollten Sie nicht tun:*

- Lassen Sie sich Ihre Emotionen oder Stimmungen nicht „vorschreiben“; Achten Sie auf entsprechende Manipulationsversuche
- „Pacen“ Sie den anderen nicht (!) in Lautstärke und Sprechgeschwindigkeit, d.h. passen Sie sich nicht Ihrem Gegenüber an; dadurch „wehren“ Sie sich in diesem Moment gegen den Rapport und damit auch einer Beeinflussung
- Tun Sie dem Anderen nicht „weh“, denn damit lassen Sie nur die Situation weiter eskalieren
- Nehmen Sie weder körpersprachlich noch verbal eine Verteidigungsposition ein
- Stehen Sie „über“ der Situation und nicht „in der Situation“; versuchen Sie, sich entsprechend zu distanzieren.

## *Tipps zum Umgang mit unfairen Dialektik*

### *Generelle Reaktionsmöglichkeiten*

- Reagieren Sie auf den Angriff „inadäquat“, d.h. Ihre Antwort/Reaktion hat nur entfernt mit dem Gesagten etwas zu tun
- Geben Sie Unwissenheit, Schwerhörigkeit oder Unkonzentriertheit vor und lassen Sie den anderen sich mehrmals wiederholen
- Wiederholen Sie fragend das letzte emotional besetzte Wort („Ihnen fehlt ja jede Kompetenz, das zu beurteilen!“ – „Jede Kompetenz?“)
- Sagen Sie nichts und schauen Sie weiter freundlich und interessiert (Wer kämpfen will, braucht einen Gegner und keinen „Spielverderber“!)

Mit allen diesen Varianten zwingen Sie Ihr Gegenüber, „mehr“ zu sagen und erhalten damit die Chance, aus der Kommunikationsmenge die schlechten Argumente herauszupicken, auf ein anderes Thema überzuleiten u.v.m.

### *Ausgewählte Tipps ins bestimmten Kommunikationssituationen*

- *Ihr Lebenswandel oder –stil wird attackiert oder ein „moralischer Fehler“ „verurteilt“*
  - ➔ Leichtgläubigkeit des anderen feststellen und seine Fähigkeit zur sachlichen Argumentation bezweifeln, sich von Dritten verteidigen lassen

oder den Vorwurf immer wieder bis zur Lächerlichkeit wiederholen lassen.

- *Ihre Kompetenz, der gute Wille oder die Wahrheitsliebe wird bestritten*
  - ➔ „Nach dem, was sie bisher gesagt haben, zeigen sie mangelnde Fähigkeit, zur Sache zu sprechen“; „Darüber soll doch das Publikum entscheiden...“. Antworten Sie mit einer Sachfrage, die Kompetenz zeigt oder eine solche zur Beantwortung erfordert > Gegner muss Antwort verweigern oder unzutreffend beantworten >> dann auf mangelnde Kompetenz verweisen. Versuchen Sie nie, die eigene Kompetenz zu beweisen!
- *Fehlformulierungen, falsch gebrauchte Fremdwörter oder falsche Bedingungen werden aufgegriffen („Es muss doch wohl heißen ...“)*
  - ➔ Irrtum zugeben (macht sympathisch) oder kontern: „Ich habe versucht, mich auf Ihr Verständnisvermögen einzustellen...“
- *Es wird auf eine frühere (andere) Ansicht von Ihnen verwiesen*
  - ➔ Auf eigene Lernerfahrung hinweisen (ggf. direktiv: „SIE können mich nicht daran hindern, dazu zu lernen...“) oder „Früher war ich auch mal Ihrer Meinung, dann habe ich jedoch erkannt, dass ...“
- *Man versucht, Sie zu reizen oder verhöhnt Sie*
  - ➔ Betont sachlich, leise und langsam (und dadurch lange) sprechen. Humorvoll reagieren und Verständnis für die Gegenseite zeigen, der ja offensichtlich keine sachlichen Argumente zur Verfügung stehen. Lassen Sie die Aussagen bis zur Lächerlichkeit wiederholen. Heben Sie selbst das Niveau Ihrer Aussagen an.
- *Man versucht, Sie auf gemachte Fehler „festzunageln“*
  - ➔ Für Richtigstellung danken; Behaupten, die Darstellung des Gegners (a) berücksichtigt die Gesamtzusammenhänge nicht, (b) berücksichtigt nicht gewisse Voraussetzungen oder (c) beruht auf einem gezielten Missverständnis
- *Wissenschaftliche Fakten werden erfunden oder man beruft sich auf erfundene Autoritäten oder Erhebungen*
  - ➔ Details fordern; nach einiger Zeit erneut Details abfragen oder Details leicht verändern (meist wird der Gegner die Details modifizieren oder die veränderte Darstellung akzeptieren > sofort auf Glaubwürdigkeit hinweisen; offensichtliche Fehlinformationen aufweisen

- *Man versucht, mit Bildern, Vergleichen oder Beispielen zu beweisen, indem man sie verallgemeinert*
  - ➔ Auf wissenschaftstheoretische Unzulänglichkeit hinweisen (Beweise beweisen nichts, sondern erläutern oder widerlegen allenfalls situativ); Gegenbeispiele bringen oder Beispiel als untypisch herausstellen; andere Schlüsse ziehen
- *Man übersteigert Ihre Aussagen und versucht so, Sie unglaubwürdig zu machen*
  - ➔ Lassen Sie sich nicht verblüffen und reagieren Sie mit den Aussagen „Extreme sind immer falsch“ oder „Ihre Übertreibung ist doch total praxisfremd“. Notieren Sie sich die Gegenmeinung mit den Worten „Ihre Antwort ist so kurios, das muss ich mir tatsächlich aufschreiben“
- *Fragen werden mit Unterstellungen oder Suggestionen verbunden („Wann haben Sie denn das letzte mal Ihre Kinder geschlagen?“)*
  - ➔ Erkennen Sie die Voraussetzungen und beantworten Sie nicht die Frage, sondern die Unterstellung („Ich schlage meine Kinder nie“). Bei Suggestionen einfach „Nein“ sagen (da ein JA erwartet wird).
- *Ihre Aussagen werden ungünstig vom Moderator zusammen gefasst*
  - ➔ Zeigen Sie mit Mimik und Gestik Missfallen (aber nicht ins Wort fallen!). Korrigieren Sie wie z.B. Guido Westerwelle in einem TV-Interview: „Darf ich jetzt mal sagen, was ich denke, oder wollen Sie weiterhin zusammenfassen, was Sie denken, was ich sagen sollte?“

Ein abschließender Tipp: Sollten Sie schon etwas länger „im Geschäft“ sein, dann sollten Sie sich unbedingt einmal ein Dialektik-Training gönnen. Sie werden erstaunt sein, welche kommunikativen Möglichkeiten noch in Ihnen schlummern!

Wenn Sie mehr über Dialektik erfahren oder mit uns über das Thema diskutieren wollen, können Sie mich jederzeit per e-mail unter <mailto:ralf.jansen@jbt.de> erreichen.