

## Vorlage

## Regeln des Anti-Dialogs

Es gibt auch Regeln, die helfen, einen Dialog zu vermeiden. In ihrem Buch „Die Kunst des Dialogs – Kreative Kommunikation entdecken“ haben Johannes F. und Martina Hartkemeyer zur Verdeutlichung „Regeln“ formuliert, die ganz sicher dazu beitragen, einen Dialog zu verhindern:

### **„1. Mit Wissen beeindrucken**

*Ich muss dem Gegenüber deutlich machen, dass ich ganz klar weiß, wie die Dinge wirklich liegen. Daran darf überhaupt kein Zweifel aufkommen! Jetzt ist der Zeitpunkt gekommen, mit all meinem Wissen in Erscheinung zu treten und zu glänzen. Sollen die anderen ruhig merken, dass sie im Grunde keine Ahnung haben.*

### **2. Den anderen keinesfalls ernst nehmen**

*Das wäre ja noch schöner, wenn ich mich auf den da einlassen würde. Das ist doch kompletter Unsinn, was der erzählt. Unerträglich! Ich mich in den reinversetzen? Im Gegenteil: Er hat mich zu respektieren!*

### **3. Unpersönlich und abstrakt bleiben**

*Warum soll ich preisgeben, was ich wirklich denke? Oder gar meine Gefühle zeigen? Ich mache doch hier keinen Selenstriptease. Was denken dann die anderen von mir? Das nutzen die doch nur aus! Dann ziehe ich den Kürzeren!*

### **4. Ins Wort fallen, unterbrechen**

*Ich muss die Zeit nutzen für meine Position. Deshalb: dazwischenfahren, wo es nur geht! Den anderen gar nicht dazu kommen lassen, einen klaren Gedanken zu fassen, geschweige denn zu formulieren. Es gilt, den Gegner zu irritieren, zu verunsichern, bis er zu Fall gebracht ist.*

### **5. Sich mit seiner Meinung identifizieren**

*Meine Position steht da wie ein Fels, uneinnehmbar (selbst für mich) und unmissverständlich. Natürlich stelle ich sie nicht in Frage, das wäre ja noch schöner. Natürlich identifiziere ich mich voll damit und lasse nicht zu, dass andere mich verunsichern.*

### **6. Den Gegner durch Fragen verunsichern**

*Ich suche den Gegner durch gezielte, inquisitorische Fragen zu verunsichern. Wie er zu seinen verschrobene[n] Ansichten kommt, interessiert mich nicht.*

### **7. Seinen Standpunkt unmissverständlich vertreten**

*Der eigene Standpunkt muss ganz klar formuliert werden. Warum ich so denke, geht den anderen nichts an. Dann würde ich mich nur zu einem Manipulationsobjekt machen und hätte keine Chance, mich durchzusetzen.*

## Vorlage

### **8. Sich abschotten**

*Ich soll mich angreifbar machen? Etwa indem ich noch Gefühle äußere? Das wäre doch taktisch völliger Blödsinn. Da würde ich ja nur offene Flanken bieten und dem anderen auch noch Munition liefern, dann wäre ich ja gleich zu Fall gebracht.*

### **9. Schnell sein**

*Schnell sein ist entscheidend, sich selbst und dem anderen keine Pausen gönnen.*

*Nachdenklichkeit ist etwas fürs Alter.*

*Schließlich gilt: Wer zu spät kommt, den bestraft das Leben!*

### **10. Mich selbst nie in Frage stellen**

*Auf meinen Instinkt kann ich mich verlassen, der lässt mich nie im Stich, der sagt mir, wo die Schwächen des anderen liegen. Mich soll ich beobachten? Ich bin doch nicht schizophren.“*

*Aus: Der sichere Weg aus der Dialogfalle. Versuch einer paradoxen Intervention. In: Johannes F. & Martina Hartkemeyer, Die Kunst des Dialogs. Kreative Kommunikation entdecken, Klett-Cotta 2005*