

Mit Humor den Widerstand herauslocken - mit einer provokativen Gesprächsführung



Was tun bei besonders hartnäckigen, selbstschädigenden Einstellungen Ihres Gesprächspartners? „Genau das Gegenteil“ ist die Devise des provokativen Gesprächsstils. Denn gutes Zureden allein trägt nicht zu einer Veränderung bei – sie festigt im Allgemeinen den Widerstand.

Bei dieser besonderen Art der Kommunikation ist das Provokative im Sinne von „herauslocken“ und „neckern“ zu verstehen. Wie ein *Advocatus Diaboli* karikieren Sie humorvoll die selbstschädigenden Denk- und Verhaltensweisen Ihres Gegenübers - und zwar nur diese! - und immer mit dem Ziel, dass Sie gemeinsam darüber lachen können. Ihre Gesprächspartner werden also niemals ausgelacht, sondern als Persönlichkeiten wertgeschätzt und liebevoll angenommen.

Mit einem provokativen Gesprächsverhalten mobilisieren Sie ihre Gesprächspartner und veranlassen sie, über die eigene Verantwortung nachzudenken, sich gewohnheitsmäßige „Standardeinstellungen“ bewusst zu machen, sie zu hinterfragen und neu zu justieren.



Was Sie tun können

Hier ein paar Anregungen dazu für Ihre eigene Kommunikationspraxis:

Ziehen Sie den Esel am Schweif - zeigen Sie Begeisterung für (selbst-) schädigendes Denken und Handeln



Förderlicher Widerstand und gesunde Verwirrung lassen sich durch Zuspruch und vermeintlich unumstößliche Behauptungen herauslocken.

Ein Beispiel: Reaktion eines Teammitglieds im Rahmen einer Veränderung:

„Ich bin zu alt für diese ganze Digitalisierung!“

Probieren Sie dazu einmal folgende Strategien und „ziehen Sie den Esel am Schweif“:

1. Begrüßen Sie ausdrücklich die Denk- oder Verhaltensweise des anderen:

„Ich bin zu alt für diese ganze Digitalisierung!“

Ihre Antwort:

„Eben, das nennt man Einsicht. In Deinem Alter, – das ist ja wissenschaftlich bewiesen – können Menschen nichts Neues mehr lernen. Das ist allein gehirntechnisch schon gar nicht möglich! Wie alt bist Du? 49?! Na bitte...“

2. Geben Sie Pauschal-Urteile über Situationen, Männer und Frauen ab

Verallgemeinern Sie mit „immer..., nie..., alle...“, empfehlen Sie dabei ausdrücklich das schädigende Verhalten und lehnen Sie Veränderungen entschieden ab:

„Ich bin zu alt für diese ganze Digitalisierung!“

Ihre Antwort:

*„Alle Männer in Ihrem Alter kennen das, tun sich schwer mit...“
„Als Frau musst Du immer...“, „...darfst Du auf keinen Fall...!“*

3. Zählen Sie Nachteile eines neuen Verhaltens auf, spielen Sie Vorteile runter:

„Ich bin zu alt für diese ganze Digitalisierung!“

Ihre Antwort:

„Sich damit auseinanderzusetzen hätte natürlich den Vorteil, dass..., aber das käme für Dich nicht in Frage. Finde Dich am besten damit ab, dass Du den Zenit überschritten hast und jetzt auf die letzte Lebensabschnitts-Phase zusteuerst...“



Gut zu wissen:

Damit Humor und Widerstand in die förderliche Richtung gehen, verlangt dies von Ihnen unbedingt...

Einen guten Draht zum anderen.

Fragen Sie sich: Haben Sie eine wertschätzende Grundhaltung dem anderen gegenüber, bzw. können Sie diese entwickeln? Zeigen Sie Ihre Überzeugung, dass Ihr Gesprächspartner kompetent, mündig und stark ist und genügend Kraft hat, um konstruktivere Entscheidungen für sich selbst zu treffen.

Die Fähigkeit, sich in die Welt Ihres Gesprächspartners sehr genau einzufühlen.

Dafür brauchen Sie eine aufmerksame Wahrnehmung und ein positives Menschenbild. Je besser Sie Ihre eigenen Überzeugungen, Glaubenssätze oder Vorstellungen der Realität kennen, desto leichter fällt es Ihnen, sich auf die Sichtweise Ihres Gegenübers einzulassen.

Eine wertschätzende Haltung Ihrem Mitarbeitenden gegenüber.

Begegnen Sie ihm auf Augenhöhe, damit er die Opferrolle verlassen kann. Machen Sie deutlich: „Es ist in Ordnung, so wie du bist. Ich bin auch nicht perfekt.“



⇒ **Eine provokativ-wertschätzende Gesprächsführung braucht Übung.**

Wenn Ihnen eine wohlwollende Einfühlung nicht möglich erscheint (z.B. weil Sie für Ihr Gegenüber kein Verständnis aufbringen können oder der Mitarbeitende Ihre eigenen Bedenken widerspiegelt), sollten Sie die Finger davon lassen.

⇒ **Generalprobe gibt Sicherheit**

Bevor Sie sich an Ihre Mitarbeitenden wagen, trainieren Sie am besten zunächst mit Menschen, die Sie gut kennen, z.B. Freunden oder Familienmitgliedern. Überlegen Sie: *Wo kann ich den anderen packen? Worauf ist er stolz? Was möchte er auf keinen Fall in Frage gestellt wissen?*

Wenn Sie das Thema vertiefen möchten, finden Sie dazu [hier](#) weiterführende Workshops oder Coaching. Rufen Sie mich an!