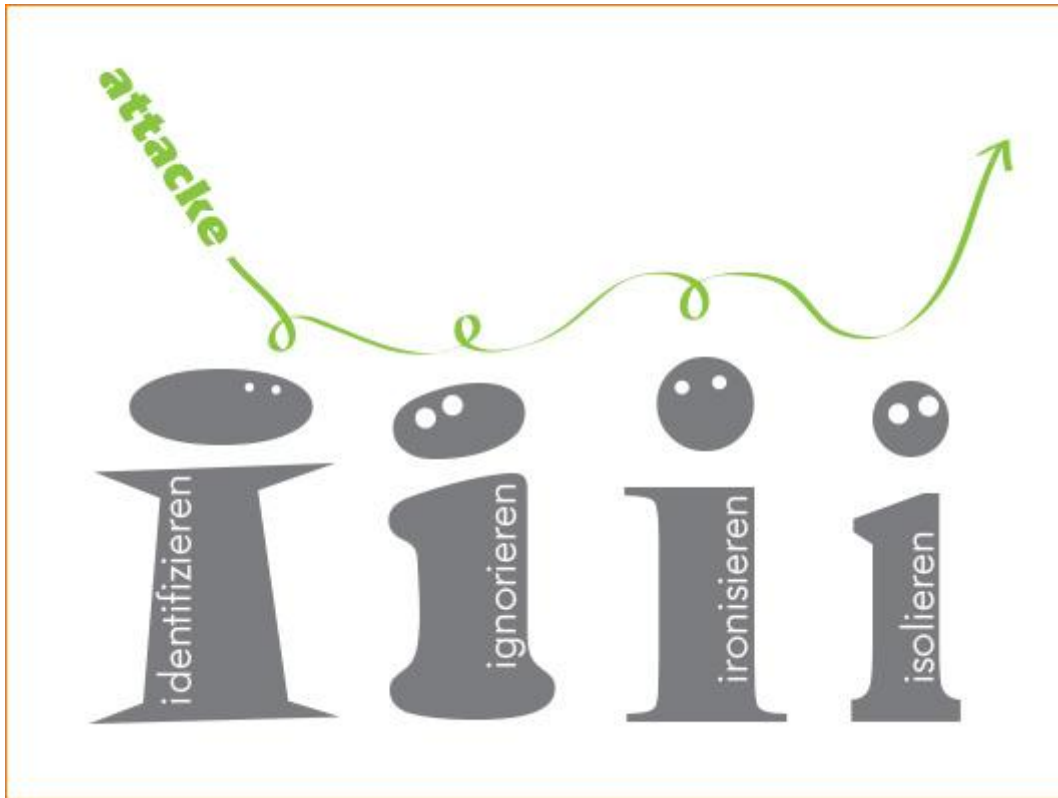


Nicht mit mir - Attacken ins Leere laufen lassen

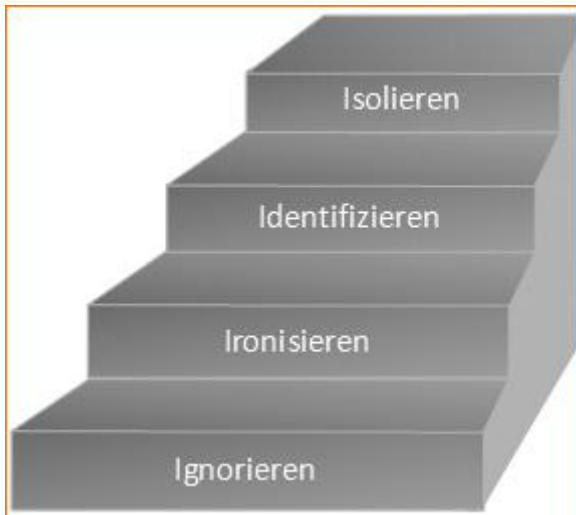


Verbale Angriffe wie „Das ist doch totaler Schwachsinn, was Sie da sagen!“ oder „Sie schon wieder!“, „Immer Sie!“, „Das haben wir doch schon zigmal versucht, das bringt doch nichts!“ tun weh. Sie beschäftigen einen, ob man will oder nicht. Hätte ich doch bloß so oder so reagiert, schießt es einem meist hinterher durch den Kopf. Albert Thiele hat genau für diese Situationen eine Methode entwickelt, um unfaire Angriffe abzuwehren. Er nennt Sie die 4-I-Methode.

Angriffe auf Kompetenz, Glaubwürdigkeit, Reputation

Angriffe zielen bevorzugt auf die Kompetenz, Glaubwürdigkeit oder Reputation. Die Person, nicht die Sache wird verunglimpft. Bei Angriffen auf die Kompetenz – Sie können das nicht! – unterstellt man den Personen von der Sache keine Ahnung oder zu wenig Erfahrung zu haben. Bei Angriffen auf die Glaubwürdigkeit – Sie sind nicht aufrichtig! – stellt man die Aussagen der Person grundsätzlich in Frage oder bezeichnet sie als naiv. Bei Angriffen auf die Reputation – Sie nehmen sich zu viel raus! - diskreditiert man die Person als Ganzen in seiner Stellung, seiner Funktion oder seiner Abteilung.

Die 4-I-Strategie



Angriffe auf die Person können ignoriert, ironisiert, identifiziert oder isoliert werden. Welche Strategie die richtige ist, hängt von der Situation, der Zielsetzung, der Persönlichkeit und dem Grad der Eskalationsstufe ab: je schwerwiegender der Angriff, desto klarer die Antwort.

Die Abwehrstrategie **Isolieren** als höchste Eskalationsstufe impliziert, dass zumindest zeitweise das Gespräch ab- oder unterbrochen wird. Das könnte in etwa so eingeleitet werden: „Ich akzeptiere ihre wiederholten Unterstellungen nicht (=Brückensatz). Ich bin nicht bereit, das Gespräch unter diesen Voraussetzungen fortzusetzen.“ Hier setzt man einen Schlusspunkt. Ende der Diskussion. Wichtig ist, die Aussage über einen Ich-Satz einzuleiten. Thiele nennt ihn Brückensatz.

Bei der Abwehrstrategie **Ignorieren**, der Strategie mit der niedrigsten Eskalationsstufe, wird der persönliche Angriff überhört und mittels einer Frage wieder auf die Sache gelenkt. Auf einen Angriff wie: „Nicht schon wieder, das bringt doch gar nichts“ kann der Angegriffene antworten: „Ich höre ihren Unmut (=Brückensatz). Was schlagen Sie stattdessen vor?“ Hierbei ist es wichtig, die Antwort in aller Ruhe abzuwarten und nicht vorschnell weiterzusprechen.

Die Abwehrstrategie **Ironisieren** setzt auf Schlagfertigkeit oder Humor. Die Reaktion auf den Angriff „Nicht schon wieder ...“ könnte so lauten: „Danke für die aufmunternden Worte (=Brückensatz). Zurück zur Sache ...“ Oder: „Ich höre, Sie regen sich auf (=Brückensatz). Glauben Sie mir nicht oder haben Sie Zweifel an der Sache?“ Der Angegriffene umschiffte die Attacke.

Die Abwehrstrategie **Identifizieren** arbeitet mit der Feedbacktechnik. Der Angriff selbst wird zum Thema. „Mit unsachlichen Angriffen helfen Sie mir nicht weiter (=Brückensatz).“ Hier wird der Unmut klar benannt. Und weiter: „Ich bin nicht gewillt, darauf einzugehen.“ Nach einer kleinen Gesprächspause macht der Angegriffene auf der Sachebene weiter.

Thieles 4-I-Methode folgt dem Grundsatz, den unfairen Angriff zu stoppen und gleichzeitig den Dialog aufrecht zu erhalten.