



Strelter	Positive	Alleswisser	Redselige	Schüchterne	Ablehnende	Uninteressierte	„Das große Tier“	Ausfragende
sachlich und ruhig bleiben; die Gruppe veranlassen, ihre Behauptung zu widerlegen	Ergebnisse zusammenfassen lassen; bewußt in die Diskussion einschalten	die Gruppe auffordern, zu ihren Behauptungen Stellung zu nehmen	taktvoll unterbrechen; Redezeit festlegen	leichte, direkte Fragen stellen; ihr Selbstbewußtsein stärken	ihre Kenntnisse und Erfahrungen anerkennen	nach ihrer Arbeit fragen; Beispiele aus ihrem Interessengebiet geben	keine direkte Kritik üben; „ja, aber“-Technik	ihre Fragen an die Gruppe zurückgeben

Quelle: „Wir machen mit“, Arbeitsgemeinschaft der deutschen Schülervertretungen, Koblenz

3.214 Eine Typologie der Gesprächsteilnehmer

Im Nachfolgenden sind einige typische Verhaltensweisen dargestellt, die sich in jeder Gruppe mehr oder weniger deutlich wiederfinden. Einige Hinweise werden gegeben, wie man reagieren sollte, um die einzelnen Gruppenmitglieder zur Mitarbeit zu gewinnen.

Typ	Wirkung auf die Gruppe	Reaktion des Gruppenleiters
Der Streiter	aggressiv	Sachlich und ruhig bleiben, die Gruppe veranlassen, seine Behauptungen zu widerlegen!
Der Positive	führend	Ergebnisse zusammenfassen lassen, bewußt in die Diskussion einschalten!
Der Alleswisser	störend	Die Gruppe auffordern, zu seinen Behauptungen Stellung zu nehmen!
Der Redselige	spontan	Taktvoll unterbrechen! Redezeit festlegen!
Der Ausfrager	bohrend	Seine Frage an die Gruppe zurückgeben!
Der Schüchterne	unsicher	Leichte, direkte Fragen stellen! Selbstbewußtsein stärken!
Der Ablehnende	isoliert	Seine Kenntnisse und Erfahrungen anerkennen!
Der Uninteressierte	hemmend	Nach seiner Arbeit fragen! Beispiele aus seinem Interessengebiet geben!
"Der Größte"	"Ja, aber!"	Keine direkte Kritik üben

(Vgl. 52, Seite 113)

Auf die Teilnehmer an einem Gespräch läßt sich auch folgende Charakterisierung anwenden:

Der *"Redner um jeden Preis"*: Er ist um die Hebung seines Prestiges bedacht, aber oft oberflächlich.

Der *"Schweiger"*: er geht zwar mit, aber er äußert sich nicht. Er ist gehemmt oder auch faul oder phlegmatisch, oder Minderwertigkeitsgefühle hemmen ihn.

Der *"Stille"*: er redet nur nach Aufforderung.

Der *"Problematiker"*: Das ist der methodische Zweifler. Er stellt alles infrage und versperrt oft das Ziel und das Ergebnis durch ein Überproblematisieren.

Der *"Ja-Sager"*: er bekennt sich oft zu gegensätzlichen Standpunkten, er verletzt nie, ist aber oft unpräzise. Er differenziert nicht genügend, er ist ein Feind der Gegensätze. Er strebt Harmonie an, obwohl es sachlich nicht bedingt ist.

Der *"Debattierer"*: er rauft sich gerne im Gespräch und ist aggressiv kritisch, er sucht die schwachen Punkte des Gesprächskreises erbarmungslos heraus. Er bleibt aber sachgebunden und ist fast immer positiv zu werten.

Der *"Feuilletonist"*: Ihm gelingen glänzende Formulierungen, treffende Wortspiele, brillante Bemerkungen. Er ist der interessante Typ, der Leben ins Gespräch bringt, dabei aber oft die Ordnung des Gesprächs gefährdet.

Der *"Witzbold"*: er bringt oft sachlich unbedeutende Beiträge, aber das Wie, die humorvolle Verpackung, lockert das Gespräch auf. Er löst die starren Fronten und wird gern toleriert.

Der *"Schönredner"*: Er ist weniger an der Sache interessiert, hört sich aber gerne reden (Effekt-Hascherei).

Für den einzelnen Gesprächsteilnehmer lassen sich im Umgang mit dem Gesprächsgegner einige allgemeine Regeln des Verhaltens aufstellen:

1. Die Meinungen des Gegners achten!
Den Gegner anhören und nicht schon durch die Art des Zuhörens zum Ausdruck bringen, daß man nicht interessiert ist an dem, was der andere sagt, und daß man nichts von ihm hält.
2. Ein 'Nein' brüskiert!
Den Ton der Unwiderruflichkeit vermeiden. Denn oft gibt es nur ein 'Besser' oder 'Schlechter' und kein 'Richtig' oder 'Falsch'.
3. Jedes Ding hat zwei Seiten!
Nicht das Trennende, sondern das Verbindende soll in den Vordergrund gestellt werden. Diese Regel bewahrt vor der Gefahr, überreden zu wollen, statt zu überzeugen.
4. Angriff – Gegenangriff!
Persönliche Angriffe unterlassen. Den Gegner nicht als Dummkopf hinstellen. Selbst einen Gegenstoß vertragen. Mit der Möglichkeit des eigenen Irrtums rechnen.
5. Widersprüche herausstellen!
Durch Klugheit, Humor und sachliche Kritik und nicht durch persönliche Ausfälle überzeugen wollen.