



## Checkliste von unfairen Gesprächstaktiken

Gehen Sie die Liste durch und markieren Sie in  
Spalte A: Was kenne ich?  
Spalte B: Was bringt mich aus dem Gleichgewicht?

### 1. Gespräch blockieren oder abwerten

		A	B
1.	Sie werden wiederholt unterbrochen.		
2.	Ihre Argumente werden verzerrt oder übertrieben, um sie ins Lächerliche zu ziehen.		
3.	Ihre Worte werden Ihnen im Mund herumgedreht.		
4.	Sie werden mit Killerphrasen oder abwertenden Bemerkungen überrollt („Das haben wir schon immer so gemacht“, „Das ist doch unrealistisch“).		
5.	Die Gegenargumente werden in Endlosschleife wiederholt – ohne auf Ihre Sicht einzugehen.		

### 2. Emotionale Manipulation & Provokation

		A	B
6.	Man spricht gezielt Themen an, die Sie aus der Fassung bringen.		
7.	Ärger aus der Vergangenheit wird ins aktuelle Gespräch gemischt.		
8.	Es wird provoziert, um Sie zu unbedachten Reaktionen zu verleiten.		
9.	Man erinnert an frühere Fehler oder stellt Sie absichtlich in ein schlechtes Licht.		
10.	Sie werden ungewöhnlich viel gelobt – um Ihre Wachsamkeit zu senken.		

### 3. Sprachliche und psychologische Tricks

		A	B
11.	Es fallen viele Reizwörter (z. B. „immer“, „nie“, „unverantwortlich“ oder Superlative).		
12.	Ihnen werden negative Begriffe oder Zuschreibungen untergeschoben.		
13.	Sie werden mit Personen verglichen, die negativ besetzt sind.		
14.	Ihre gute Absicht wird in ihr Gegenteil verkehrt.		
15.	Man stellt hypothetische Fragen („Was wäre, wenn Sie morgen gehen müssten?“) zur Verunsicherung.		
16.	Es wird mit Suggestivfragen gearbeitet („Finden Sie das wirklich professionell?“).		

### 4. Taktiken zur Ablenkung und Vernebelung

		A	B
17.	Das Thema wird wiederholt gewechselt, wenn es konkret wird.		
18.	Sie erhalten mehrere Fragen gleichzeitig – gezielte Reizüberflutung.		
19.	Falsche Bezüge oder Scheinargumente werden eingeführt.		
20.	Es wird Zeitdruck erzeugt („Wir müssen jetzt entscheiden!“) oder Entscheidungen werden endlos verzögert.		
21.	Man tut so, als wäre schon Einigkeit erreicht – obwohl das nicht der Fall ist.		

### 5. Gruppendruck und Beziehungsspiele

		A	B
22.	Andere Personen (Zeugen, Dritte) werden ins Spiel gebracht – ohne inhaltlichen Zusammenhang.		
23.	Sie werden gegen eine andere Person oder Gruppe ausgespielt.		
24.	Es wird nur zwischen zwei Alternativen gewählt – andere Optionen werden verschwiegen.		
25.	Es wird das „Good-Guy/Bad-Guy“-Spiel gespielt.		
26.	Plötzlich sprechen alle betont leise und ruhig – als emotionale Überlegenheitsgeste.		

Zählen Sie Ihre Markierungen in Spalte A und Spalte B zusammen.

**Spalte A** zeigt Ihnen, welche Taktiken Sie bereits kennen und erkennen können.

**Spalte B** macht sichtbar, wo Sie persönlich besonders herausgefordert sind.

#### 💡 Reflexion:

- Welche Muster begegnen mir immer wieder?
- Wo verliere ich am leichtesten die innere Ruhe?
- Welche Strategien helfen mir, künftig gelassener zu bleiben?