

A full-page background image of a man in a dark blue suit, white shirt, and dark tie, smiling and standing in a modern office with large windows. The text is overlaid on the top left and bottom left of the image.

STEFAN
GEISSE

Arbeitsblatt Modul 8

MÄNNLICHE SOUVERÄNITÄT IN DER BEZIEHUNGSKRISE

Heikle Gespräche ruhig und klar führen

Mein Gesprächsrahmen für heikle Gespräche

Dieses Arbeitsblatt hilft dir, schwierige Gespräche ruhiger, klarer und weniger eskalativ zu führen.

Nicht, damit du perfekt sprichst.

Nicht, damit du jedes Gespräch „gewinnst“.

Sondern damit du in ernsten Gesprächen mehr bei dir bleibst, deinen Punkt klarer hältst und nicht wieder in Rechtfertigung, Angst oder emotionale Überladung kippst.

Wichtig ist nicht, dass du für jedes Gespräch die perfekten Sätze findest.

Wichtig ist, dass du am Ende klarer weißt:

- welche Gespräche für dich gerade besonders heikel sind
- woran du merkst, dass du im Gespräch kippst
- was dein eigentlicher Punkt ist
- wie dein Gesprächsrahmen aussieht
- was du bewusst nicht mehr tust

1. Welche Gespräche für mich gerade heikel sind

Beantworte die Fragen kurz, ehrlich und konkret.

Welche Gespräche lösen bei mir im Moment am meisten inneren Druck aus?

Zum Beispiel: klärende Gespräche, Gespräche über Zukunft, Vorwürfe, Distanz, Alltag, Kinder, Verantwortung, Trennung, Kontakt.

Was macht diese Gespräche für mich so heikel?

Wovor habe ich in solchen Gesprächen am meisten Angst?

Zum Beispiel: abgelehnt zu werden, mich zu verlieren, zu eskalieren, zu weich zu werden, falsch verstanden zu werden.

Was ist mein häufigster innerer Druck vor solchen Gesprächen?

2. Wie ich bisher in schwierigen Gesprächen kippe

Hier geht es nicht um Schuld, sondern um Muster.

Was ist mein häufigstes Muster in ernsten Gesprächen?

- ☐ ich rede zu viel
- ☐ ich rechtfertige mich
- ☐ ich verliere meinen roten Faden
- ☐ ich werde emotional zu voll
- ☐ ich werde klein oder defensiv
- ☐ ich weiche meinem eigentlichen Punkt aus
- ☐ ich reagiere zu stark auf ihre Reaktion

So zeigt sich dieses Muster bei mir konkret:

Woran merke ich früh, dass ich im Gespräch gerade kippe?

Zum Beispiel: Enge im Körper, schneller reden, mehr erklären, unruhig werden, innerlich dichtmachen, nur noch reagieren.

Was ist mein häufigstes Eigentor in schwierigen Gesprächen?

3. Worum es in diesem Gespräch wirklich geht

Hier entsteht Führung.

Wähle ein konkretes heikles Gespräch, das ansteht oder typisch für dich ist, und beantworte die Fragen dazu.

Welches konkrete Gespräch habe ich vor Augen?

Worum geht es in diesem Gespräch wirklich?

Was ist mein eigentlicher Punkt?

Was möchte ich, dass nach diesem Gespräch klarer ist?

Was muss in diesem Gespräch heute nicht alles gelöst werden?

4. Mein Gesprächsrahmen

Ein guter Rahmen schützt dich davor, dich zu verlieren.

Was ist mein Ziel für dieses Gespräch?

Was ist nicht mein Ziel für dieses Gespräch?

Zum Beispiel: alles retten, alles klären, sie überzeugen, die gesamte Zukunft lösen, Recht bekommen.

Worauf will ich mich in diesem Gespräch konzentrieren?

Was lasse ich bewusst draußen, damit das Gespräch nicht zu voll wird?

5. Meine innere Vorbereitung

Nicht nur was du sagst, sondern wie du hineingehst, macht den Unterschied.

Wie will ich innerlich in dieses Gespräch hineingehen?

Zum Beispiel: ruhiger, klarer, weniger beweisend, weniger rechtfertigend, mehr bei meinem Punkt.

Was will ich vor dem Gespräch bewusst nicht tun?

Welcher Satz hilft mir, in meinem Stand zu bleiben?

Woran will ich mich erinnern, wenn es im Gespräch ernst wird?

6. Meine klare Position

Hier geht es nicht um perfekte Rhetorik, sondern um Klarheit.

Wenn ich meinen Punkt einfach und klar sage, klingt das so:

Was ist der Kernsatz, den ich wirklich sagen will?

Welche Nebensätze, Rechtfertigungen oder Erklärungen will ich bewusst weglassen?

Wie klingt mein Punkt, wenn ich ihn kürzer und klarer sage?

7. Was ich in heiklen Gesprächen bewusst nicht mehr tue

Hier wird Führung konkret.

Diese Dinge will ich in schwierigen Gesprächen bewusst nicht mehr tun:

Beispiele:

mich endlos rechtfertigen

alles auf einmal klären wollen

auf jeden Einwand sofort reagieren

den roten Faden verlieren

weetersprechen, obwohl ich innerlich schon gekippt bin

Mein größtes Gesprächs-No-Go ist:

8. Wenn ich im Gespräch merke, dass ich kippe

Du musst nicht perfekt bleiben. Aber du musst früher merken, was gerade passiert.

Woran merke ich im Gespräch: Jetzt verliere ich gerade meinen Stand?

Was ist mein erster Führungs-Schritt in diesem Moment?

Was tue ich dann bewusst nicht?

Wie hole ich mich im Gespräch zurück, ohne zu flüchten oder zu eskalieren?

9. Mein Mini-Check nach einem schwierigen Gespräch

Nutze diese Fragen direkt nach einem ernsten Gespräch.

War ich eher bei meinem Punkt oder eher bei ihrer Reaktion?

- ☐ eher bei meinem Punkt
- ☐ gemischt
- ☐ eher bei ihrer Reaktion

Habe ich zu viel erklärt oder mich gerechtfertigt?

- ☐ ja
- ☐ teilweise
- ☐ nein

Habe ich alles auf einmal lösen wollen?

- ☐ ja
- ☐ teilweise
- ☐ nein

Was war mein stärkster Moment in diesem Gespräch?

Wo bin ich fast oder tatsächlich gekippt?

Was will ich beim nächsten Gespräch klarer machen?

10. Abschluss

Mein häufigstes Muster in heiklen Gesprächen ist:

Mein wichtigster Gesprächsrahmen lautet:

Der Satz, der mich im Gespräch bei mir hält, ist:

Woran ich mich beim nächsten ersten Gespräch erinnern will:

„Ein schwieriges Gespräch wird nicht besser, wenn du mehr sagst. Es wird besser, wenn du bei deinem Punkt bleibst.“

Impressum

Stefan Geisse Induality®
Minervastrasse 113
CH 8032 Zürich

Handelsregister: CHE-299.126.912
Registergericht: Zürich

Induality®, Fit For Stress® und 4bodies® sind eingetragene Marken
des IGE IPI Eidgenössisches Institut für Geistiges Eigentum

Bild: freepik.com