

TEILNEHMER DER GRUPPENDISKUSSION

Die folgenden Typisierungen sind – zugegebenermaßen – grob vereinfacht. Es kommt auch durchaus vor, dass in unterschiedlichen Gruppenkonstellationen ein und dieselbe Person unterschiedliche Rollen übernimmt.

Es soll hierbei auch gar nicht darum gehen, dass grundsätzlich alle diese Persönlichkeiten in Gruppendiskussionen vorkommen müssen. Es kann aber hilfreich sein, sich als Leiter einer solchen Diskussion im Vorfeld Gedanken zu machen, welche Typen dort auftauchen können – und wie man mit Ihnen optimal und professionell umgeht, damit sich das Meeting und die Gruppendiskussion nicht verselbständigt...

(Anm. d. Red.: Aus Gründen der Vereinfachung sind alle Typen in männlicher Form formuliert. Es gibt hierbei aber keinerlei Geschlechtsunterschiede – sie kommen in beiden Formen vor.)

- **Der Anführer**

Er wäre vermutlich gerne der Chef, kümmert sich um die Teilnehmer und hält viel von sich. Er ist ein Bestimmer, notfalls auch über andere hinweg. Er hat großes Selbstbewusstsein und nutzt seine Präsenz als Sprecher. Schwächere Teilnehmer unterstützt er, macht aber trotzdem seine Position dominant deutlich, falls jemand daran zweifelt. Für den Leiter des Meetings kann er eine willkommene Unterstützung sein, da er verlässlich ist und Verantwortung übernimmt. Er kann aber auch zum Konkurrenten werden, wenn der Leiter der Gruppendiskussion Schwäche zeigt.

- **Der Lustlose**

Von alleine wird dieser Typ nicht aktiv. Er empfindet die ganze Veranstaltung eher als Zumutung und Zeitverschwendung. Die Meinung anderer ist ihm egal, wenn ihm danach ist, spielt er auf dem Smartphone oder surft im Internet. Im Grunde genommen ist er nur physisch präsent. Um ihn zu aktivieren, müssen Sie ihn gezielt ansprechen, Fragen stellen und ihn um seine konstruktive (!) Einschätzung bitten.

- **Der Unscheinbare**

Diese Teilnehmer können leicht mit dem Lustlosen verwechselt werden. Auch Sie treten kaum in Erscheinung, haben aber durchaus gute Ideen. Sie sind aber oft introvertiert, schüchtern oder haben wenig Erfahrung mit Gruppendiskussionen. Aus Sicht des Meetingleiters gehören sie zu den besten Teilnehmern. Denn in ihnen steckt mitunter viel Potenzial. Auch sie müssen allerdings aktiviert und gezielt angesprochen werden.

- **Der Bedenkenträger**

Diese Persönlichkeit ist fürs Analytische zuständig. Bedenkenträger sind weniger pragmatisch, dafür lieben sie Theorien. Sie widmen ihre volle Aufmerksamkeit etwaigen Problemen oder Risiken. Leider auch dann, wenn eher schnelle Entscheidungen gefragt sind. Ja, das kann nervig sein. Es hat aber auch einen gewissen

Wert: Bedenkenträger und Pessimisten können manche Euphorie und Überoptimismus bremsen und so vor großem Schaden bewahren. Weil Sie aber selten lösungsorientiert agieren und sich lieber in der Rolle des klugen Kritikers gefallen, muss man sie regelmäßig bremsen und in die Verantwortung nehmen: Auf Probleme hinweisen, ist okay – solange man sich dazu auch konstruktive Gedanken zur Lösung macht.

- **Der Ja-Sager**

Es ist zwar schon alles gesagt, aber noch nicht von allen... Ja-Sager haben selten eine eigene oder gar neue Meinung, finden aber alle Vorschläge der anderen uneingeschränkt super. Egal, ob noch vor kurzem das Gegenteil behauptet wurde. Das Problem mit diesen Typen: Sie erhöhen die Laaberzeit, bringen aber keinerlei eigenen Input. In Gruppendiskussionen sind sie der Grund, warum sie viele für Zeitverschwendung halten. Um diese Typen in Schach zu halten, müssen Sie diese in die Verantwortung nehmen: Wer einfach nur zustimmt oder wiederholt, wird sofort nach einer Begründung gefragt. Oder nach einem weiteren Vorschlag. Effekt: Ja-Sager (die oft nur glänzen wollen) überlegen sich anschließend zweimal, ob sie „Ja“ zu allem sagen. Denn das macht jetzt richtig Arbeit.

- **Der Komiker**

Auch den gibt es regelmäßig in Gruppendiskussionen. Das Fachliche liegt dem Komiker nicht so sehr. Dafür versucht er die Runde durch seine Späße aufzulockern und genießt dabei natürlich die Aufmerksamkeit, die ihm so zuteil wird. Keine Frage, Humor kann manche Blockade lösen. Übertreibt der Spaßvogel aber, wird das Meeting schnell zur Witznummer – und der Leiter hat es schwer, den roten Faden zu behalten. Den Komiker dürfen Sie daher nicht einfach gewähren lassen. Lachen ist okay – betonen Sie aber auch die Ernsthaftigkeit des Problems oder Themas. Hierbei kann der Bedenkenträger ein wertvoller Verbündeter sein.

- **Der Opferbereite**

Diese Persönlichkeit ist ein echtes Arbeitstier. Sie organisiert, beschafft Materialien und Informationen und denkt für andere mit. Dieser Typ ist genügsam und erwartet keinen Dank oder gar Lob. Solche Mitarbeiter übernehmen die unangenehmen Aufgaben, vor allem wenn abzusehen ist, dass sich kein anderer meldet. Insgeheim aber wünschen sie sich Anerkennung und Akzeptanz. Eine derart gestrickte Person läuft Gefahr, von Kollegen (oder vom Leiter) ausgenutzt zu werden. Als guter Moderator sollten Sie die Opferbereitschaft daher nicht bequem ausnutzen, sondern auch andere in die Pflicht nehmen. Und trotzdem diese vorbildliche Haltung öffentlich loben, wertschätzen und ab und an auch belohnen, Motto: *„Sie haben in der Vergangenheit schon so viel gemacht – DANKE! – jetzt sind auch mal die anderen dran...“*