

@beziehungspflege_coaching

Mit konkreten
Anwendungs-
beispielen aus
der Praxis

GUIDE

12 GESPRÄCHSFORMELN
FÜR DEN
BEZIEHUNGSALLTAG

LINA MARIE GRALKA

BEZIEHUNGSPFLEGE.COACHING.COM

Über mich

Ich bin Lina Marie, zertifizierte systemische Paarcoachin mit einer Weiterbildung in Emotionsfokussierter Therapie (EFT) aus Berlin. Seit 5 Jahren arbeite ich in Berlin in meinem Coachingraum und von überall aus remote. Ich begleite Paare und Einzelpersonen bei den unterschiedlichsten Anliegen: insbesondere dabei, Streildynamiken zu lösen, Nähe (wieder) aufzubauen, Leichtigkeit zurück in die Beziehung zu bekommen und eine klare, respektvolle Sprache zu finden. Ich begleite Menschen dabei, ihr Beziehungsbewusstsein zu vertiefen und eine starke Beziehung aufzubauen.



Über den Guide

Du willst mehr Nähe und Leichtigkeit? Dann zählt vor allem eines: wie ihr miteinander spricht. Dafür ist dieser Guide gemacht – kein Theoriepapier, sondern ein Werkzeugkasten für den Alltag. Kurze Sätze, klare Formeln, sofort anwendbar: am Küchentisch, per Nachricht, im Stressmoment. Kleine Worte, große Wirkung: So entstehen weniger Missverständnisse, mehr Sicherheit und wieder mehr Nähe und Verbindung in eurem Beziehungsalltag.



SO NUTZT DU DEN GUIDE

- 1) Wähle eine Formel
- 2) Übe sie in ruhigen Momenten
- 3) Setze sie in der nächsten echten Situation ein

Tipp: Versuche zunächst ein Thema pro Gespräch und nicht alle Formeln auf einmal anzuwenden. Nicht jede Formel passt zu jeder Situation. Wichtig ist Konsequenz statt Perfektion. Nähe entsteht, wenn aus guten Absichten klare Worte und verlässliche Handlungen werden.

HÄUFIGE FEHLER,

DIE STREIT AUSLÖSEN

Viele Konflikte eskalieren nicht wegen des Themas, sondern wegen der Gesprächslogik. Ich habe 3 Muster beobachtet, die besonders oft Nähe und Verbindung im Weg stehen:

01

UNKLARHEIT UND PAUSCHALISIERUNGEN:

Wir sagen „immer“ und „nie“, statt eine konkrete Situation zu benennen und reden über das Verhalten der anderen Person, statt unser eigenes Bedürfnis klar auszusprechen. So landet das Gespräch in Abwehr, statt in Verbindung.

02

LÖSUNG VOR VERSTEHEN

Unter Stress braucht das Nervensystem zuerst Sicherheit. Wer direkt eine Lösung gibt („Mach doch...“) oder die Absicht verteidigt („So hab ich's nicht gemeint“), übergeht die Wirkung. Das wird als Abwertung der eigenen Gefühlslage wahrgenommen.

03

VERGLEICHE UND DAS EIGENE EGO

Vergleiche aktivieren Gerechtigkeits- und Statusmotive: Das Gespräch kippt dann oft in einen „Wettbewerb“. Es fehlt oft an Anerkennung und Klarheit. Bindungssignale bleiben aus. Die Folge: es entsteht Distanz, die dazu führt, dass sie andere Seite sich zurückzieht oder kontert





12 Gesprächs- formeln FÜR MEHR NÄHE

BEZIEHUNGSPFLEGE COACHING.COM

01

Formel 1

VERGLEICH $\neq$ NÄHE |
KLARE BITTE = TEAM

Vom Vergleich zur Bitte

Der Wechsel von „Ich mache immer mehr als du“ zu „Ich brauche Entlastung“ ist kein Stilmittel, sondern ein Kurswechsel. Vergleiche drehen sich um Gerechtigkeitspunkte und laden zum Gegenbeweis ein. Eine klare **Bitte** benennt hingegen dein Bedürfnis und macht Handeln möglich. So verschiebst du das Gespräch von Abwehr zu Zusammenarbeit. Denn: in einer Beziehung seid ihr ein **Team** und keine Gegner.

Warum das wirkt

Vergleiche greifen die Identität an („Du bist unfair“), nicht das Verhalten. Das aktiviert Schutzreflexe. Eine konkrete **Bitte** adressiert eine Situation und lässt dem Gegenüber Autonomie: zustimmen, ablehnen, verhandeln. Damit entsteht Sicherheit und Verbindlichkeit, was die Basis für **Nähe** und verlässliche **Routinen** schafft.

Anwendung im Alltag: konkrete Beispiele

Vorher	Nachher
„Ich mache immer mehr als du.“	„Ich bin überlastet. Bitte übernimm du heute Einkauf.“
„Du hast nie Zeit für mich.“	„Wir haben uns diese Woche so selten gesehen. Ich vermisse Quality Time mit dir und wünsche mir einen Abend nur zu zweit.“
„Du bist ständig am Handy.“	„Ich wünsche mir beim Abendessen 60 Minuten ohne Handy.“

02

Formel 2

VERTEIDIGUNG $\neq$ VERBINDUNG |
VERANTWORTUNG = SICHERHEIT

Von Verteidigung zur Verantwortung

„So hab ich's nicht gemeint“ klingt harmlos, führt aber oft zu Spannungen. Das wiederum hat eine Auswirkung auf die Verbindung. Rechtfertigung schützt zwar dein Selbstbild, aber nicht deine Beziehung. Absichten zu erklären („So meinte ich das nicht“) lässt dein Gegenüber mit der Wirkung allein. Hingegen **Verantwortung** übernehmen heißt: ich erkenne an, was angekommen ist, ohne ein „aber“. Das ist Führung im Kleinen: Du stabilisierst den Moment, damit **Nähe** wieder möglich wird.

Warum das wirkt

Wenn jemand **Verantwortung** übernimmt, signalisiert das **Verlässlichkeit**: „Ich halte das aus, ich lerne.“ So entsteht Sicherheit, die wiederum die Grundlage für Kooperation, Reparatur und Vertrauen in der Beziehung ist.

Anwendung im Alltag: konkrete Beispiele

Vorher	Nachher
„So war das gar nicht gemeint.“	„Du hast recht, mein Ton war hart. Es tut mir leid.“
„Du übertreibst.“	„Ich sehe, das hat dich getroffen. Danke, dass du's sagst.“
„Aber ich wollte doch nur helfen.“	„Mein Tipp kam zu früh. Was brauchst du gerade stattdessen von mir?“

Von Lösung zum Verstehen

Schnelle Lösungen beruhigen in erster Linie DICH. Nicht die andere Person. Wenn sich dein Gegenüber mitteilt und verletzlich zeigt, braucht sie vor allem erst einmal eins: "Gesehen werden". Nicht einen Plan oder konkrete Lösungsvorschläge.

Verstehen heißt: **präsent** sein, spüren, was dein Gegenüber genau meint, bevor du optimierst. Danach greifen Lösungen schneller und halten länger.

Warum das wirkt

Ohne emotionale Sicherheit hört dein Gegenüber nicht zu. Wirkliches **Verstehen** und **Validierung** („Ich habe verstanden, was es mit dir gemacht hat“) reguliert und öffnet Türen. Erst, wenn die Grundlage erfüllt ist und sich dein Gegenüber emotional sicher und verstanden fühlt (Beziehungsebene), kannst du in die **Lösungsebene** gehen.

Anwendung im Alltag: konkrete Beispiele

Vorher	Nachher
„Also ich an deiner Stelle würde das so lösen...“	„Brauchst du gerade jemanden, der zuhört oder mitdenkt?“
„Ist doch nicht so schlimm. Das wird schon wieder.“	„Das klingt hart. Hab ich dich richtig verstanden, dass...?“
„Nicht schon wieder das Thema.“	„Bleiben wir kurz bei dir. Was brauchst du gerade von mir, um dich sicherer mit dem Thema zu fühlen?“

04

Formel 4

COOLNESS $\neq$ KLARHEIT |
VERLETZLICHKEIT = EINLADUNG

Von Coolness zu Verletzlichkeit

„Viele Menschen zeigen nicht ihre wahren Gefühle und spielen stattdessen die „cool-arte“. Das ist Selbstschutz und kostet Nähe. **Verletzlich** sein hingegen heißt: klar sagen, was du willst und warum. Das ist keine Bedürftigkeit und kein Druck, sondern gibt dir und deinem Gegenüber Orientierung. **Verletzlichkeit** ist kein Kontrollversuch. Sie ist **Respekt**: Ich spreche für mich, nicht über dich. Ich benenne meinen Wunsch und lasse dir die Wahl.

Warum das wirkt

Verletzlichkeit öffnet Türen zur Kooperation. Wer „cool bleibt“, verdeckt seine Bedürfnisse, schafft Missverständnisse und treibt Distanz. Offene Wünsche hingegen zeigen **Verbindlichkeit** („Ich meine uns“) und laden ein: in eine sichere Bindung.

Anwendung im Alltag: konkrete Beispiele

Vorher



Nachher

„Wie du willst.“

„Meine erste Wahl ist ein Spaziergang. Wärst du dabei?“

„Alles gut.“

„Ich bin verletzt. Ich brauche fünf Minuten in Ruhe für mich.“

„Mir egal, entscheid du.“

„Wir haben uns so wenig in dieser Woche gesehen. Ich wünsche mir heute einen Abend zu zweit zu Hause.“

Von Pauschalen zu Präzision

„Immer“, „nie“, „ständig“ greifen die Person an: nicht das Verhalten. Das führt in Beweisführungen und entfernt euch vom eigentlichen Anliegen. Umso wichtiger, **konkret** zu sein. Das heißt: eine **konkrete** Situation benennen, dein Erleben sagen und einen klaren Wunsch mit Zeitpunkt/Umfang formulieren. So entsteht etwas, dem dein Gegenüber zustimmen, widersprechen oder eine Alternative anbieten kann.

Warum das wirkt

Konkretes Verhalten kann man besprechen, prüfen und ändern. Aussagen hingegen über die Person („immer/nie“) greifen die Identität an. **Konkrete Wünsche** senken Abwehr, schaffen **Orientierung** und führen zu machbaren Zusagen (wer macht was bis wann). Das Ergebnis ist: mehr **Fairness**, mehr **Verbindlichkeit** und mehr Nähe.

Anwendung im Alltag: konkrete Beispiele

Vorher



Nachher

„Du hörst mir nie zu.“

„Heute beim Frühstück habe ich mich nicht gehört gefühlt. Ich wünsche mir, dass du mehr nachfragst.“

„Bei dir ist die Arbeit immer wichtiger.“

„Ich möchte dich heute Abend 60 Minuten sehen, ohne über Arbeitsthemen zu sprechen.“

„Du bist ständig am Handy.“

„Ich ringe gerade mit meinen Worten und weiß nur eins: ich wünsche mir heute Abend quality time ohne Handy“

Vom Ausweichen zur klaren Grenze

Halbherzige Zusagen („Mal sehen“, „Passt schon“) beruhigen kurz und erzeugen später meist eines: Frust. Grenzen sind keine Strafe für die andere Person, sondern FÜR DICH. Grenzen sind ein Update und stecken einen **klaren Rahmen**: Was geht heute, was nicht und ab wann bist du wieder da.

Warum das wirkt

Ein klarer Rahmen in Form von Grenzen nehmen der anderen Person das Rätselraten, schützen deine Energie, machen euch planbar und bauen Vertrauen auf. Dein Gegenüber muss also nicht raten und du überdehnst dich nicht. Keine stillen Erwartungen. Sondern klare **Verlässlichkeit**. Das schützt eure **Energie**, stärkt eure Nähe und erhöht die **Verlässlichkeit** innerhalb der Beziehung.

Anwendung im Alltag: konkrete Beispiele

Vorher



Nachher

„Du kannst ja kommen, wenn du willst.“

„Heute brauche ich Zeit für mich.
Morgen ab 17 Uhr freue ich mich auf dich.“

„Ist okay, ich mach das schon.“

„Ich schaffe den Einkauf heute nicht.
Bitte übernimm du; ich mache morgen die Wäsche.“

„Du weißt doch, dass ich das nicht mag.“

„Bei Familienfeiern brauche ich nach zwei Stunden eine Pause. Lass uns dann kurz rausgehen.“



Formel 7

DELEGIEREN $\neq$ FAIRNESS | PRÄFERENZ +
RAHMEN = KLARHEIT

Vom Abgeben zur Klarheit

Diffuses Abgeben wie "Entscheide du", wirkt entspannt, ist aber oft ein Zeichen von Erschöpfung oder ein stiller Test: "Merkst DU, was MIR wichtig ist?" Das führt zu Gedankenlesen, Fehlentscheidungen und am Ende zu Frust. Besser: Sag klar, was du willst und setz einen einfachen **Rahmen** (wer entscheidet was, bis wann, wie oft...), der für **Klarheit** sorgt.

Warum das wirkt

Klare Präferenzen beenden Rätselraten. Ein klar abgesteckter Rahmen verteilt zum Beispiel Mental Load, macht **Erwartungen transparent** und Entscheidungen schneller. Das wiederum senkt Reibung, gibt Struktur und erhöht Verbindlichkeiten.

Anwendung im Alltag: konkrete Beispiele

Vorher



Nachher

„Mir egal. Entscheide du.“

„Meine erste Wahl ist Sushi, sonst
Pizza. Heute wählst du, nächstes Mal
ich.“

„Such du was auf Netflix.“

„Ich hab Lust auf Serie A oder Film B.
Wenn du eh jetzt schon müde bist,
starten wir mir der Serie.“

„Kauf du einfach ein.“

„Ich plane das Abendessen für
Montag und Dienstag. Du planst
dann für Mittwoch und Donnerstag.“

Von Deutung zu Klarheit

„Zwischen Reiz und Reaktion liegt ein Raum“ (Victor Frankl). Diesen Raum füllen wir oft mit einer automatischen Reaktion (unser Muster). Wir unterstellen dann eine Absicht („Du willst mich eh nicht treffen“) statt die Bedeutung wirklich zu klären. Das kann schnell eskalieren. Deswegen ist **Nachfragen** so wichtig und bedeutet: erst **verstehen** durch Nachfragen, dann den Raum nutzen und bewusst antworten.

Warum das wirkt

Unklarheit fühlt sich für das Gehirn wie eine Gefahr an. **Nachfragen** nimmt den Alarm raus: Statt ein Film im Kopf entstehst so eine gemeinsame Realität und signalisiert: „Ich will verstehen, nicht gewinnen.“ Das **senkt Abwehr**, schafft geteilte **Fakten** und **Klarheit**.

Anwendung im Alltag: konkrete Beispiele

Vorher



Nachher

„Du hast mich ignoriert.“

„Als du vorhin nicht geantwortet hast:
warst du beschäftigt oder genervt
von mir oder was ganz anderes?“

„Du willst eh nie Zeit mit mir.“

„Habe ich dich richtig verstanden: Du
brauchst heute Abend Zeit für dich?“

„Du willst immer Recht
behalten.“

„Geht's dir gerade um verstanden
werden oder um eine schnelle
Lösung?“

Vom Beweisen zum Vertrauen

Im Streit rutschen viele in Beweise, Protokolle und in eine „Wer hat angefangen?“-Dynamik. So gewinnst du vielleicht das Argument, aber ihr verliert Nähe. **Reparieren** heißt: kurz pausieren, die eigene Wirkung anerkennen, verstehen, was bei der anderen Person angekommen ist und einen konkreten nächsten Schritt vereinbaren.

Warum das wirkt

Eine Situation reparieren nimmt Spannung aus einer Situation und gibt **Sicherheit** zurück. Wenn die **Verantwortung** klar benannt ist und ein nächster Schritt feststeht, geht der Körper aus dem Abwehrmodus. Dann entsteht **Verlässlichkeit** und erst dann lässt sich sachlich der nächste Schritt klären.

Anwendung im Alltag: konkrete Beispiele

Vorher



Nachher

„Du hast doch angefangen.“

„Ich habe dich unterbrochen. Das war respektlos. Es tut mir leid.“

„Ich bringe die Kinder immer ins Bett. Schau dir die letzten zehn Abende an.“

„Ich brauche Entlastung. Wir wechseln uns ab: ich übernehme heute, du morgen und so weiter.“

„Wir drehen uns im Kreis.“

„Ich fasse kurz zusammen, was ich verstanden habe. Stimmt das so?“

Vom “Überfall” zum Einverständnis

Viele starten heikle Themen „zwischen Tür und Angel“: nach der Arbeit, im Kinderzimmer, kurz vor dem Schlafen gehen. Das kann die andere Person überfahren und Abwehr triggern. Besser: Frag vorab nach dem Zeitfenster und benenne dein Thema. So entsteht **Einverständnis**: die Basis für ein gelingendes Gespräch.

Warum das wirkt

Ein klares „Wann“ und „wie lange“ **senkt Stress**, gibt beiden **Kontrolle** und hält den Fokus. Wer sich auf ein Gespräch vorbereitet fühlt, hört zu. Ohne Einverständnis schaltet das Nervensystem auf Abwehr. Mit Einverständnis entsteht **Zusammenarbeit** und **Kooperation**.

Anwendung im Alltag: konkrete Beispiele

Vorher



Nachher

„Wir müssen reden. Jetzt.“

„Hast du heute 10 Minuten für das Thema Urlaub? Vielleicht um 20:30?“

Vor den Kindern diskutieren

„Ich parke das Thema. Lass uns das heute Abend in Ruhe zu Zweit besprechen, wenn das Kind schläft.“

„Wir klären das so lange, bis du es einsiehst.“

„Lass uns jetzt noch 5 Minuten darüber reden. Den Rest besprechen wir morgen. Was brauchst du, um weiter gut sprechen zu können?“

Vom Themenmix zum Fokus

Im Streit packen viele auf einmal alles auf den Tisch: heute, letzte Woche, vor drei Jahren, Finanzen, der letzte Urlaub... Das nennt man "Kitchen-Sinking". Das Ergebnis: Überforderung, Abwehr, kein Fortschritt. Besser: **Ein Gespräch = ein Thema** und ein Ziel, ein Zeitfenster mit einer Lösung. Alles andere kommt auf eine Liste und bekommt später ein eigenes Zeitfenster.

Warum das wirkt

Fokus senkt Stress und macht ein Problem lösbar. Ein klares **Ziel** verhindert Rechtfertigungsschleifen, hält euch in der Gegenwart und lässt **Verantwortung** konkret werden. Wer weiß, worüber und wie lange gesprochen wird, hört zu, statt Beweise zu sammeln. So entstehen konkrete **Lösungen**, statt Endlosdebatten.

Anwendung im Alltag: konkrete Beispiele

Vorher



Nachher

„Haushalt, Finanzen, Urlaub –
nichts funktioniert.“

„Lass uns jetzt zuerst auf das
wichtigste Thema fokussieren:
Haushalt.“

„Du hörst nie zu, dein Ton ist
fies, und überhaupt...“

„Zuerst zu deinem Ton von vorhin:
Das hat mich verletzt. Ich wünsche
mir dazu erst einmal eine
Entschuldigung.“

„Du hast mich schon oft so
enttäuscht.“

„Deine Nachricht von gestern. Was
hast du genau damit gemeint?“

Von Anklagen zum Dialog

„Du bist...“, „Du machst immer...“ trifft die Person, nicht das Verhalten. Ergebnis: Abwehr. **Ich + Wirkung + Bitte** hält die Verantwortung bei dir: Was ist passiert (konkret), was hat es mit dir gemacht, was brauchst du jetzt. Das ist kein Kuschelkurs, sondern Führung im Gespräch.

Warum das wirkt

„Du“-Sätze machen die andere Person zum Problem und schalten auf Abwehr. **Ich-Botschaften** hingegen halten die Verantwortung bei einem selbst und beschreiben die eigene Beobachtung und dessen **Wirkung**. Die klare **Bitte** öffnet den Raum für den Dialog: Dein Gegenüber kann zustimmen, ablehnen oder eine Alternative vorschlagen. So entsteht **Austausch** statt Schlagabtausch und damit **Augenhöhe**.

Anwendung im Alltag: konkrete Beispiele

Vorher



Nachher

„Du bist total kalt.“

„Mir fehlt Nähe. Lass uns diese Woche einen Abend nur für uns planen.“

„Du willst nur Recht behalten.“

„Ich brauche zuerst Verständnis. Danach können wir nach einer Lösung schauen.“

„Du machst mir ständig Druck.“

„Ich bin gerade überfordert. Gib mir 20 Minuten, dann bin ich wieder ansprechbar.“

12 Gesprächsformeln auf einen Blick

01

Vergleich ≠
Nähe |
klare Bitte
= Team

02

Verteidigung
≠ Verbindung
|
Verantwortun
g =
Sicherheit

03

Lösung ≠
Nähe |
Verstehen
=
Grundlage

04

Coolness ≠
Klarheit |
Verletzlichkeit
= Einladung

05

Pauschale
≠ Lösung |
Konkret =
verhandelb
ar

06

Vage Grenze ≠
Respekt |
Klarer Rahmen =
Verlässlichkeit

07

Delegieren ≠
Fairness |
Präferenz +
Rahmen =
Klarheit

08

Interpretation ≠
Verbindung |
Nachfragen =
Klarheit

09

Recht haben
≠ Nähe |
Reparieren =
Vertrauen

10

Überfall ≠
Gespräch |
Timing +
Einverständnis =
Kooperation

11

Themenmix ≠
Fortschritt |
Ein Thema =
Lösung

12

Du-Angriff ≠
Nähe |
Ich + Wirkung +
Bitte = Dialog

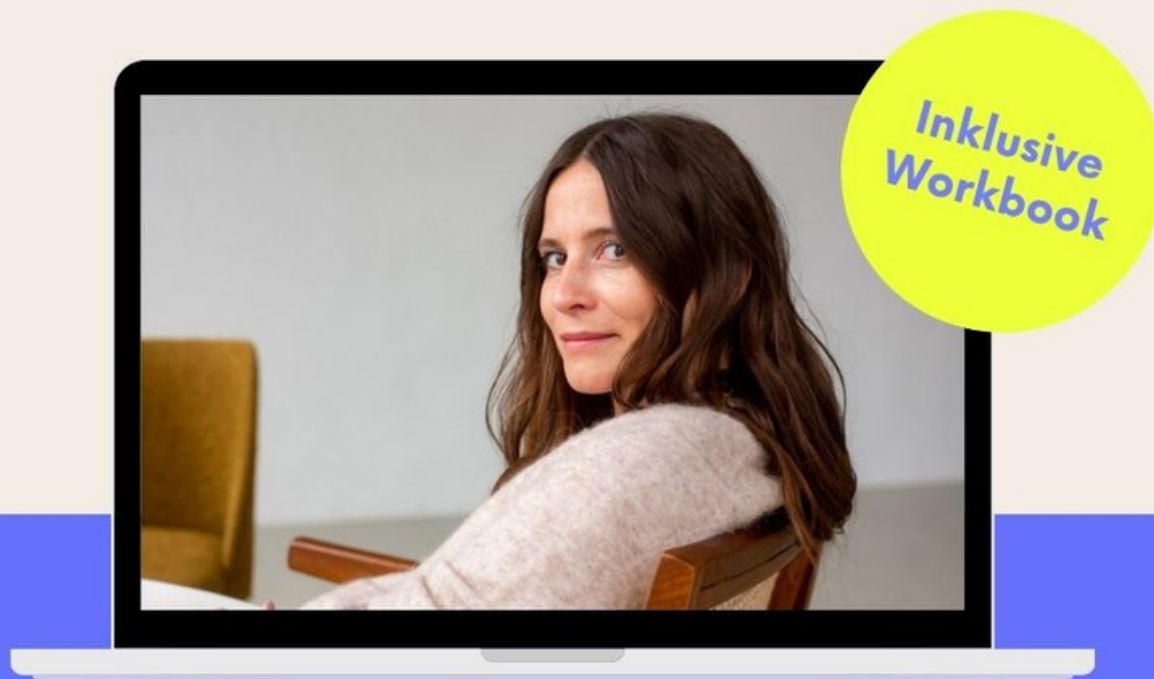


**Du möchtest noch
mehr Leichtigkeit in
deine Beziehung
bringen?**

**Erstgespräch
für ein
Coaching
vereinbaren**

MEHR NÄHE, WENIGER STREIT

Der Onlinekurs für Paare



Der Onlinekurs für alle Paare, die
wieder Liebe und Leichtigkeit in
ihrer Beziehung spüren wollen.



5 Module (insgesamt
ca. 60 Minuten), klare Kapitel



Wissenschaftlich fundierte
Methoden für Kommunikation,
Nähe, Vertrauen



Reflexionsfragen aus der
systemischen Paarcoaching-
Praxis



Praxis-Workbook mit Übungen,
die euch direkt ins Handeln
bringen

JETZT ANGEBOT SICHERN

BEZIEHUNGSPFLEGE.COACHING.COM



www.beziehungspflege.com



anfrage@beziehungspflege.com



[beziehungspflege_coaching](#)

BEZIEHUNGSPFLEGE.COACHING.COM