

**Laura &
Tobias
Goldfarb**

13 Wilde

**Über die
wilden
Kräfte in
Beziehungen
und
den Mut,
ihnen zu
begegnen**

Will kommen im Bezie hungs wald



Tag für Tag kommen Paare zu uns und schildern uns ihre Beziehungen, ihre Verflechtungen, ihre Abhängigkeiten, ihre Abenteuer, ihre Fluchtversuche, ihre Melancholie, ihren Zorn, ihre Verzweiflung, ihre Leidenschaft oder ihren rasenden Stillstand. Jede Beziehung, die wir kennenlernen, ist wie ein großer Wald – ein Dickicht aus verschlungenen Pfaden, versteckten Lichtungen, Dornen, die über die Wege wuchern, und Quellen, die im Verborgenen plätschern. Manche dieser Beziehungsgefilde gleichen Urwäldern, in denen die kuriosesten Pflanzen üppig wuchern und alles über- und untereinander wächst. Andere ähneln eher kargen, streng symmetrisch angelegten Kiefernwäldern, in denen ein kalter Wind durch die hohen Stämme weht. Doch es gibt auch verzauberte Haine mit moosbewachsenen Eichen, die ihre krummen Äste in die Luft recken, und Glühwürmchen, die zwischen den Blättern tanzen. Es gibt Tannengehölze, durch die kaum ein Sonnenstrahl dringt, luftige Küstenwälder sowie jede vorstellbare und auch unvorstellbare Art von Wald. Jeder Wald ist einzigartig, jede Beziehung hat ihre eigene Dynamik. Doch eines haben diese Wälder gemeinsam: Es gibt Wölfe, die in ihnen

leben. Diese Wölfe sind die Konfliktfelder, die ungelösten Fragen, mit denen die Paare zu uns kommen. Manche dieser Raubtiere zeigen sich offen, andere lauern im Verborgenen. Und auch, wenn jeder Beziehungswald anders ist, sind es häufig immer dieselben Wolfsarten, die dort auf die Jagd gehen: 13 Wölfe, denen Sie mit hoher Wahrscheinlichkeit begegnen werden oder schon begegnet sind, wenn Sie in einer Beziehung leben. Sie stehen für all die Streits, die Verletzungen, die Missverständnisse, die Enttäuschungen, die endlosen Diskussionen um Liebe, Treue, Kinder, Geld oder Sex, die in jeder Beziehung vorkommen.

Sie werden diesen 13 Wölfen also kaum entkommen können. Solange Sie sich in Ihrem Beziehungswald befinden, werden sie Ihnen immer wieder über den Weg laufen, sie werden Ihnen auflauern, Sie jagen, sich zusammenrotten und Sie einkreisen. Dieses Buch soll Ihnen dabei helfen, sich den Untieren zu stellen und ihre wilde Kraft für sich zu nutzen. Jedes Kapitel nimmt sich einen Wolf vor:

Sie werden Übungen finden, die wir selbst in unserer paartherapeutischen Arbeit

verwenden, die Sie aber auch eigenständig zu Hause durchführen können. Wir möchten Sie einladen, das auch wirklich auszuprobieren. Eine erlebte Übung ist etwas ganz anderes als eine Übung, über die Sie nur lesen.

Ihnen werden Beispiele aus der Praxis begegnen – Paare, die ebenfalls mit Wölfen ringen. Ihre Namen, Berufe und andere Merkmale haben wir geändert. Aber ihre Geschichten sind echt. Diesen und unzähligen anderen Paaren, die uns mit auf ihre Reise genommen haben, gilt unser tiefster Dank.

Sie werden etwas zum wissenschaftlichen Hintergrund erfahren und Anregungen zu weiterführender Lektüre bekommen.

Noch ein Wort zum Thema gendergerechte Sprache: Wir haben es ausprobiert, doch bedingt durch das Thema war die Sternchendichte dann doch so hoch, dass sie die Lesbarkeit zu stark beeinträchtigt hat. Alle Gender und Identitäten sind immer mitgemeint, genau wie die Wölfe, die hier in der Mehrzahl heterosexuellen Paaren begegnen, auch in jeder anderen Beziehungsform und -konstel-

lation auftauchen können. Fühlen Sie sich bitte ebenfalls angesprochen. Die Wölfe selbst sind mythologische und metaphorische Wesen und somit geschlechtslos.

Nun aber: Sammeln Sie Ihren Mut, straffen Sie Ihre Schultern und machen Sie sich bereit, dem ersten Wolf die Stirn zu bieten.

Der Streit wolf



Es dämmt im Beziehungswald. Zwischen den dicht stehenden Stämmen ziehen Nebelschaden. Irgendwo in der Ferne ruft ein Käuzchen. Äste und totes Laub knacken unter unseren Füßen. Plötzlich fahren wir zusammen.

Unsere Nackenhaare stellen sich auf. War da etwas? Ein Knurren, ein Keuchen, das Geräusch sich anschleichender Pfoten? Da bricht er aus dem Unterholz und steht mit gefletschten Zähnen vor uns: der Streitwolf. Warum ist er noch mal aufgetaucht? Lag es an der ungespülten Tasse auf der Anrichte? Oder war der Wäscheberg vor dem Bett? Egal. Jetzt ist er da, und er will Blut sehen. Gleich wird er springen, versuchen, seine scharfen Zähne in unseren Hals zu bohren.

Der Streitwolf ist nicht die Person, mit der wir streiten (oder streiten werden). Der Streitwolf ist der Streit selbst. Am Streitwolf kommt niemand vorbei. Schließlich können wir in menschlichen Beziehungen nicht nicht kommunizieren. Sollten wir das versuchen – wie diese Paare, die sich seit Jahren gegenseitig anschweigen –, dann kommunizieren wir doch, nur eben ohne Worte. Und sobald Kommunikation zum Streit wird, eilen sehr schnell andere

Wölfe herbei, die nur auf ihre Gelegenheit gelauert haben: im Finanz-Gestrüpp, auf der Sex-Steppe, im Eifersuchts-Morast, auf der Alltags-Lichtung oder im Unterholz der Resignation.

Was werden wir tun? Zeigen wir unsere Fangzähne und werden selbst zum Tier? Oder stellen wir uns tot? Lassen wir uns beißen und hoffen, dass es bald vorbei ist? Auch ein nicht ausgetragener Konflikt bleibt ein Konflikt, und eine stumme Entfremdung kann noch verheerender sein als geknallte Türen und wilde Worte.

Doch mit ein wenig Übung kann es gelingen, den Streitwolf zu domestizieren. Dann verliert er seinen Schrecken. Er bleibt ein Streitwolf, er ändert sein Wesen nicht und er wird immer wieder auftauchen. Doch wir müssen weder vor ihm wegrennen noch ihn niederbrüllen. Im Gegenteil: Wenn wir lernen, richtig zu streiten, kann uns dieser Wolf helfen, bessere Beziehungen zu führen. Nicht nur in der Partnerschaft, auch im Berufsleben, in Freundschaften oder in der Erziehung. Lernen wir, den Streitwolf zu umarmen und gemeinsam mit ihm den Mond anzuheulen! Aber wie?

Das Podcast-Paar

Bei fast allen Paaren, die zu uns kommen, ist an irgendeiner Stelle die Kommunikation kaputt. Selbst diejenigen, die behaupten, kein Kommunikationsproblem zu haben, haben eins. Sie können das bloß nicht so gut benennen. Nehmen wir zum Beispiel Lynn und Pascal, das Podcast-Paar. Wir wollen die beiden so nennen, weil sie zu jedem erdenklichen Thema schon einen passenden Podcast gehört haben – von veganer Ernährung über Digital Detox bis zu polyamoren Beziehungen gibt es kaum etwas, worüber sie nicht Bescheid wissen. Zumindest in der Theorie. Trotzdem geraten sie immer wieder in die absurdesten Streitsituationen – beispielsweise bei einer Fahrt in den Urlaub:

Lynn ist am Steuer, während Pascal auf dem Beifahrersitz gelangweilt an ihrem Smartphone herumdadelt.
»Was machst du da mit meinem Handy?«, fragt Lynn.
Pascal winkt ab. »Du fährst doch, da brauchst du dein Handy nicht.«
»Nimm gefälligst dein eigenes.«
»Akku leer«, brummt Pascal und tatscht weiter auf dem Bildschirm herum.
Lynn schaltet einen Gang höher. »**IMMER ist dein Akku leer! Warum lädst du das Ding nie auf? Ist so typisch für dich.**«
Pascal gähnt, doch plötzlich rutscht ihm vor Schreck die Sonnenbrille von der Nase. »Was ist das denn?« Eine leichte Panik schwingt in seiner Stimme mit. »Was sind das für Typen in deinem Instagram-Feed?«
Lynn versucht, ihm das Handy zu entreißen, aber es gelingt ihr nicht. »Das ist **MEIN Instagram!**«
»**DEIN Instagram? Das ist SOCIAL MEDIA. Weißt du, was SOCIAL bedeutet?**« Pascal scrollt immer weiter. »Das sind ja die schlimmsten, hirnlosesten Bodybuilder-Typen, die ich je gesehen habe. Von denen kann garantiert keiner bis drei zählen.«
Lynn blickt starr geradeaus. »Die sind eben was fürs Auge und nicht für den Kopf. Na, und?«
»**DU bist doch immer so korrekt und feministisch!**«, ruft

Pascal. »Aber wenn Männer objektiviert werden, ist das plötzlich okay, oder was? Wenn du auf solche Muskelprotze stehst, warum bist du dann mit mir zusammen?«
»Das frage ich mich auch manchmal«, murmelt Lynn in sich hinein, doch Pascal hört es trotzdem.
Er kann sich gerade noch bremsen, das Handy aus dem Fenster zu werfen.

Im Grunde spielt es keine große Rolle, ob es um Schwiegereltern, Kindererziehung oder eben Bodybuilder im Social-Media-Feed geht – der Streitwolf geht fast immer nach derselben Methode vor. Deshalb beginnen wir mit einer einfachen, schnellen Übung: dem Spiegeln.

Das Wort im Spiegel

Das »Spiegeln« ist eine verblüffend simple und effektive Kommunikationstechnik, die auf die Arbeit des Begründers der personenzentrierten Psychotherapie, Carl Rogers, zurückgeht. Rogers hat in den 1940er- und 1950er-Jahren die Welt der Psychotherapie auf den Kopf gestellt, indem er – grob zusammengefasst – den Menschen und nicht die Krankheit ins Zentrum seiner Therapie stellte. Rogers ging davon aus, dass jeder Mensch sich entwickeln und verwirklichen will. Um zu verstehen, was im Menschen vorgeht, muss man ihm also zuhören. Klingt in unseren Ohren heute selbstverständlich, doch damals war der Ansatz revolutionär. Das »Spiegeln« (*reflective listening*) geht über das aufmerksame Zuhören hinaus: Im Grunde geht es darum, das gerade Gehörte in eigenen Worten wiederzugeben – ohne dabei zu interpretieren, sich zu rechtfertigen, Schlüsse zu ziehen oder Wertungen abzugeben. Beim Spiegeln werden wir zu einem verständnisvollen Kopierer, nicht bloß zum akustischen Fotokopierer. Es hilft, Floskeln wie »Ich höre heraus, dass du ...« oder »Ich habe gehört, dass ...« zu verwenden. Das Spiegeln dient der Empathie: Die Gesprächspartnerin, der Gesprächspartner soll sich auf emotionaler und inhaltlicher Ebene

verstanden fühlen. Zudem bietet es Gelegenheit, das Gespiegelte zu korrigieren. Am Anfang könnte es sperrig und unnatürlich erscheinen, das zu wiederholen, was gerade gesagt worden ist, doch wer das Spiegeln beherrscht, wird eine schnelle und echte Verbindung zu Gesprächspartnern aufbauen – nicht nur in der Paarbeziehung.

Umgekehrt ist oft das grundlegende Problem, dass Menschen, die in einer wie auch immer gearteten Beziehung zueinander stehen, einander nicht zuhören. Als wir den Schweizer Paartherapeuten Klaus Heer, der auf über fünfzig Jahre paartherapeutischer Praxis zurückblickt, fragten, welche Bilanz er aus seinem Berufsleben zieht, hob er die Hände und rief: »Wenn sie doch endlich anfangen würden, einander zuzuhören!«

Warum der Wolf das Spiegeln hasst

Zunächst einmal nimmt das Spiegeln dem Streitwolf, also der eskalierenden Kommunikation an sich, Schwung und Tempo. Er schnappt sozusagen ins Leere. Wir zeigen der Gesprächspartnerin, dem Gesprächspartner, dass wir sie oder ihn gehört haben, dass wir verstehen, worum es geht. Wir geben unserem Gegenüber die Gelegenheit, uns zu korrigieren oder nachzujustieren. Wir bleiben mit unserem Fokus bei ihm, wir geben ihm Raum. Gleichzeitig verschaffen wir uns selbst Zeit, angemessen auf das Thema oder den Vorwurf zu reagieren. Indem wir nicht dem ersten Impuls nachgehen (in der Regel dem, sich zu verteidigen oder zurückzuschießen), behalten wir die Kontrolle über unsere Reaktionen. Eine Rechtfertigung oder ein Gegenangriff führt fast immer zu einer Eskalation des Konflikts: Es beginnt das altbekannte Ping-Pong der Argumente und Gegenargumente. Doch beim Faktentennis gewinnt immer nur einer: der Streitwolf.

Stummes Spiegeln und Spiegeln im Zorn

Beim Spiegeln kommt es nicht immer auf Worte an. Die erste Form des Spiegels sehen wir bei Säuglingen und ihren Eltern – das Baby spiegelt die Ausdrücke der Eltern, so gut es das eben hinkommt. Noch aktiver sind meistens die Eltern: Lächelt das Baby, lächeln sie übertrieben zurück. Sagt das Baby etwas in Babysprache, sind sich Eltern oft nicht zu schade, »Du-du-du« oder »Happa-

Happa« zu erwidern. So unbeholfen dieses Spiegeln auch ist: für die Entwicklung des Säuglings ist es wichtig. Bei Erwachsenen sollten wir etwas differenzierter vorgehen, aber das Prinzip bleibt dasselbe. Stummes Spiegeln ist die richtige Wahl, wenn Worte fehlen. In Momenten großer Trauer beispielsweise, wenn unser Gegenüber so von Gefühlen überwältigt ist, dass es keine Worte findet, spiegeln wir diese Sprachlosigkeit. Wir geben ihm Raum, indem wir ebenfalls schweigen. Wir spiegeln die Stille. Durch unser Schweigen zeigen wir Verständnis, wir nehmen die Situation an, ohne sie zu bagatellisieren oder nach einer Lösung zu suchen, für die es im Moment der Trauer noch keinen Platz gibt.

Gleich zu Beginn einer Sitzung in unserer Praxis gestand eine Frau ihrer Partnerin eine jahrelang andauernde Affäre und beendete in einem Zug die Beziehung, die sechzehn Jahre lang bestanden hatte. Es folgte eine tiefe und verzweifelte Trauer. Beide Frauen weinten sechzig Minuten lang, sprachen aber kein Wort. Die einzige therapeutische Maßnahme, die hier Sinn ergab, war Schweigen. Es war nicht leicht, das durchzuhalten, aber es war richtig. Oder, wie die Paar- und Sexualtherapeutin Esther Perel es in einer ihrer Sitzungen formulierte: »It's okay to cry, I will cry with you.«

Da es beim Spiegeln auch darauf ankommt, die Körpersprache, die Gestik und die Mimik der Gesprächspartnerin, des Gesprächspartners zu reflektieren, spiegeln Sie nicht unbedingt souverän, wenn Sie Ihr Gegenüber anmotzt und Sie seelenruhig bleiben. Ihr Gegenüber fühlt sich mitunter besser abgeholt, wenn Sie ebenfalls hochfahren (ohne dabei das Spiegeln zu vergessen).

Eine Spiegelung kann winzig klein sein – ein einzelnes Wort, ein Blick, eine Geste oder natürlich eine Umarmung. Es geht darum zu signalisieren, dass die Botschaft angekommen ist. Schon bei Asterix und Lucky Luke können wir Mini-Spiegelungen dieser Art in den Sprechblasen entdecken: Uff! Puh! Ach!

Begeben wir uns noch einmal mit dem Podcast-Paar ins Auto:

Pascal gähnt, doch plötzlich rutscht ihm vor Schreck die Sonnenbrille von der Nase. »Was ist das denn? Was sind das für schreckliche Bodybuilder-Typen in deinem Instagram-Feed?«

»Puh!«, mini-spiegelt Lynn. »Ganz schön krass für dich, plötzlich diese Typen zu entdecken.«

»Ja, genau«, bestätigt Pascal. »Du hast mir immer gesagt, dass du auf meinen Intellekt stehst. Nur wegen dir habe ich mir diesen stinklangweiligen Podcast über das Leben von Franz Kafka angehört. Und jetzt das?«

»Uff!«, mini-spiegelt Lynn weiter. »Du scheinst ganz schön sauer zu sein, obwohl du dir so viel Mühe für mich gegeben hast, und jetzt stehe ich scheinbar auf das Gegenteil.«

»Gut erkannt, Sherlock«, sagt Pascal, der die ganzen Spiegel-Übungen mit Lynn gemacht hat. »Kannst du mir jetzt bitte erklären, was das soll?«

»Ääääh ...«, macht Lynn und erkennt, dass das Spiegeln auch seine Grenzen hat.

Jetzt sind Sie dran: Versuchen Sie selbst zu spiegeln. Suchen Sie sich ein typisches Konfliktthema in Ihrer Paarbeziehung heraus: Von der Spülmaschine über die Kindererziehung bis zur Urlaubsplanung geht alles. Beginnen Sie mit Ihren üblichen Vorwürfen, doch anstatt in eine Rechtfertigung oder in ein Gegenargument zu gehen, versuchen Sie zu spiegeln – so natürlich es geht. Spiegeln Sie einander. Korrigieren Sie, falls Sie etwas anderes gemeint haben. Spiegeln Sie gern auch mal etwas Positives: Was hat Sie in letzter Zeit an der Partnerin, am Partner gefreut? Welcher Moment war besonders schön? Spiegeln Sie auch diese Aussagen ohne Wertung, ohne Interpretation. Halten Sie das mindestens drei Minuten lang durch.

Ja, aber ...

Das Spiegeln sorgt im besten Fall dafür, dass sich beide Seiten gehört fühlen, weniger Missverständnisse entstehen und die Auseinandersetzung ruhiger wird. Doch das kann ja nicht ewig so weitergehen. Am Ende einer Diskussion sollte auch ein Ergebnis stehen. Da braucht es Argumente.

Für Lynn beispielsweise ist es ja schön und gut, dass sie Pascals Zorn spiegeln kann, aber sie möchte auch ihren Punkt machen. Für sie ist es eine Grenzüberschreitung, wenn Pascal ihr Handy nimmt, ohne sie vorher zu fragen, wie kann sie vor lauter Spiegeln dazu kommen, ihm auch mal ihren Standpunkt klarzumachen?

An dieser Schwelle beginnt sehr häufig die Ja-Aber-Spirale:

Pascal: »Du hast mir mit diesen Scheißtypen auf deinem Handy wirklich den Start in den Urlaub verdorben.

Lynn: »Ja, aber du hättest mein Handy nicht einfach so nehmen sollen.«

Pascal: »Ja, aber wenn ich gucken soll, welches Restaurant noch aufhat, soll ich dafür dein Handy nehmen, weil du diese tolle App hast.«

Lynn: »Ja, aber das ist was anderes. Zu dem Zeitpunkt solltest du es nicht nehmen.«

Pascal: »Ja, aber drei Minuten später soll ich dann mit deinem Handy nach dem Wetter gucken.«

Lynn: »Ja, aber nur nach dem Wetter.«

JA, ABER ... TEIL 1

Beginnen Sie eine »Ja, aber ...«-Diskussion. Schaukeln Sie sich richtig schön hoch, wischen Sie die Argumente des Gegenübers nicht nur mit den Worten »Ja, aber ...«, sondern auch mit einer Handbewegung weg. Es kann saftig werden, aber immer mit dem Bewusstsein: Es ist eine Übung, kein echter Streit.

JA, ABER ... TEIL 2

Fangen Sie die Auseinandersetzung erneut an (es kann derselbe Streit oder ein anderer sein). Statt mit »Ja, aber ...« zu eskalieren, versuchen Sie Folgendes: Spiegeln Sie das Argument Ihres Gegenübers kurz. Benutzen Sie dann das Wort »Gleichzeitig« anstatt »Ja, aber«, um Ihr Gegenargument anzuführen, ohne das Argument des Anderen beiseitezuwischen.

Bei Lynn und Pascal könnte das in etwa so aussehen:

Pascal: »Du hast mir mit diesen Scheißtypen auf deinem Handy wirklich den Start in den Urlaub verdorben.«

Lynn: »Verstehe, das hat dich richtig geschockt. Gleichzeitig finde ich, du hättest mich fragen sollen, bevor du mein Handy checkst.«

Pascal: »Okay, es macht dich sauer, wenn ich dein Handy einfach nehme. Gleichzeitig soll ich es nehmen, wenn ich gucken soll, ob wir noch irgendein geöffnetes Restaurant finden. Kapiert ihr nicht.«

Lynn: »Ich höre raus, dass du verwirrt bist, wann du mein Handy nehmen sollst und wann nicht. Gleichzeitig wünsche ich mir, dass du meine privaten Apps respektierst.«

Fühlen Sie den Unterschied zwischen den beiden Varianten? Wenn Sie jetzt sagen: Ja, aber das hilft mir noch lange nicht, in Diskussionen zu einer Lösung zu kommen, können wir nur sagen: Okay, Sie sind ungeduldig. Gleichzeitig bitten wir Sie, noch ein wenig weiterzulesen, denn der wahre Clou kommt noch ...

Gewaltfrei, aber gewaltig

Möglicherweise haben Sie schon von Marshall B. Rosenberg und seinem Konzept der »Gewaltfreien Kommunikation« (kurz GFK) gehört oder sogar bereits damit gearbeitet. Die Anfänge der GFK stammen aus den frühen 1960er-Jahren und noch immer umweht sie ein Hauch von Woodstock und Hippieflair. Davon wollen wir uns aber nicht abschrecken lassen, denn das Grundprinzip der GFK ist eine leicht zu erlernende Kommunikationstechnik, die wir hier ganz subjektiv und – ohne allzu sehr in die Tiefe zu gehen – vorstellen möchten.

Rosenberg war Spross einer armen jüdischen Familie im reichen, konservativ-christlichen Süden der USA. Mit der aus Sicht der Mehrheitsgesellschaft »falschen« Religion und aus der »falschen« sozialen Schicht kommend, musste er schon als Kind einiges an Häm und Spott einstecken. Später, an der Universität, ging es nahtlos weiter.

Doch was läuft eigentlich in der Kommunikation schief, warum werden manche Gespräche als verbindend und andere als trennend wahrgenommen? Rosenbergs Kollege, der Psychologe Thomas Gordon, hat trennende Kommunikationsmuster »Communication Roadblocks« (auf deutsch meist mit »Kommunikationssperren« übersetzt) benannt. Gordon hat ursprünglich zwölf dieser Sperren identifiziert mittlerweile werden auch weitere Kommunikationsmuster als »Sperren« bezeichnet. Einige der gängigsten dieser »Roadblocks« sind:

- | | |
|-------------------------|---------------------|
| • Du-Botschaften | • Beschwichtigungen |
| • Vorwürfe | • Monologe |
| • Schuldzuweisungen | • Drohungen |
| • Unterstellungen | • Generalisierungen |
| • Ungefragte Ratschläge | • Analysen |
| • Vergleiche | • Interpretationen |
| • Bewertungen | • Urteile |
| • Bagatellisierungen | • Themenklau |
| • Beleidigungen | |

Ein Beispiel gefällig? Wir haben das Podcast-Paar gebeten, trennende Kommunikationsmuster zu verwenden und sie dann auch gleich zu benennen.

Lynn, mit einem Blick auf die Liste: »Aha, das sind also die Muster, die einer guten Kommunikation im Wege stehen.

Pascal: »Wo du gerade »im Weg stehen« sagst (Themenklau) – wenn wir auf ein Konzert gehen, stellst du dich immer mit deinen neuen Absatzschuhen direkt vor mich, sodass ich die Band gar nicht richtig sehen kann (Generalisierung und Unterstellung). Das machst du doch absichtlich (Vorwurf).«

Lynn: »Ach ja? Und du (Du-Botschaft), du fängst immer an, an irgendetwas rumzumeckern, wenn wir gemeinsam ausgehen. Das machst du immer so (Generalisierung)!«

Pascal: »Wenn wir das nächste Mal auf ein Jazzkonzert gehen, stell dich doch lieber so schräg neben oder eher hinter mich (ungefragter Ratschlag). Sonst blockierst du die Sicht auf die Band. Weißt du noch, die mit dieser attraktiven Saxophonistin? Die konnte mich gar nicht sehen.«

Lynn: »Doch, die konnte dich schon sehen (Bagatellisierung).«

Pascal: »Nein, konnte sie nicht. Weil du vor mir standest. Und an dir kann man nicht so leicht vorbeigucken (versteckte Beleidigung). An dir kann man ungefähr so leicht vorbeigucken wie ... an einem Campingbus (Vergleich und Beleidigung).«

Lynn: »Nimm das mit dem Campingbus zurück, sonst ... (Drohung)«

Pascal: »So war das doch gar nicht gemeint (Beschwichtigung). Immer regst du dich so auf (Generalisierung). Aber um noch einmal auf das Thema Camping zurückzukommen (Themenklau): Als wir einmal in unserem Leben zelten waren, obwohl du genau weißt, dass ich das liebe, hast du die ganze Zeit nur rumgemosert, es sei dir zu nass, zu unbequem und zu dreckig (Monolog mit Vorwürfen). Weißt du, was dein Problem ist (Analyse)? Du bist einfach total verzogen (Unterstellung). Du solltest dich wirklich mal selbst hinterfragen (ungefragter Ratschlag).«

Lynn: »Du wolltest unbedingt im Regen zelten (Du-Botschaft mit Schuldzuweisung). Weil du wolltest, dass ich friere (Unterstellung). Du wolltest, dass ich mir im Zelt den Tod hole, und jetzt beschwerst du dich, dass eine andere Frau, die nicht mit dir verheiratet ist, dich nicht ganz sehen konnte (Vorwurf mit Vergleich)?«

Pascal: »Nein, nein (Bagatellisierung). Ich wollte dich doch nicht erfrieren lassen. Ich will nur, dass du dich beim nächsten Konzert von »Groovy Gravy« so hinstellst, dass mich die attraktive Saxophonistin besser sehen kann, und ich sie. Ist das denn so schwer zu verstehen? Vielleicht willst du das nicht verstehen (Unterstellung)? Vielleicht bist du einfach zu eindimensional und verklemmt dafür (Beleidigung)?«

Lynn: »Verklemmt? Dass ich nicht lache. Ich kenne niemanden, der spießiger ist als du (Unterstellung und Beleidigung)!«

Pascal: »Pah, du bist so beschränkt und pedantisch (Doppelbeleidigung).«

Lynn: »Und du bist langweilig, schwerfällig, simpel, klein-kariert, engstirnig und überhaupt ein Depp (sechsfache Beleidigung).«

Pascal: »Also, wenn das jetzt so abgeht, steige ich aus der Therapie aus (Drohung)!«

Lynn: »Mach doch! Dann mache ich allein weiter, du hast ja schon überwiesen (Analyse mit Drohung).«

Pascal: »Okay, tschüss! Auf Nimmerwiedersehen. Alles geht den Bach runter wegen dir. (Schuldzuweisung). Schlampe (Beleidigung). Ich komme nie wieder (Drohung).«

Die beiden waren sehr gut im Thema, zwischenzeitlich hatten sie beinahe vergessen, dass das nur eine Übung war. Bei welchen dieser Kommunikationssperren fühlen Sie sich ertappt?

Falsche Freunde

Unter den trennenden Kommunikationsmustern gibt es einige, die auf den ersten Blick verbindend wirken können. Zum Beispiel der Themenklau:

Person A: »Ich habe mir den Knöchel verstaucht. Tut ganz schön weh.«

Person B: »Ah, das hatte ich auch mal! Hat zwei Wochen gedauert, aber dann war alles wieder gut. Dauert bei dir bestimmt auch nicht länger.«

Person B hat die besten Absichten: Sie möchte Person A an der eigenen Erfahrung teilhaben lassen, dass die Sache mit dem Knöchel in zwei Wochen Geschichte sein wird. Was Person B aber in Wirklichkeit macht: Sie stiehlt Person A den Fokus und lenkt ihn auf sich selbst. Sie nimmt das Thema an sich (bzw. »klaut« es), während Person A höchstwahrscheinlich erst einmal ein wenig Mitgefühl gebraucht hätte.

Ein weiterer dieser falschen Freunde ist der ungefragte Ratschlag:

Person A: »Ich habe mir den Knöchel verstaucht. Tut ganz schön weh.«

Person B: »Nimm am besten Quarkwickel, die funktionieren besser als die Mittel aus der Apotheke. Aber mach einen Bogen um Magerquark!«

Wieder wird hier ohne böse Absicht ein trennendes Kommunikationsmuster verwendet. Person B braucht voraussichtlich erst einmal keinen Quark, sondern (siehe oben) Mitgefühl. Ähnliche falsche Freunde können Bagatellisierungen (»Ach, sieht doch gar nicht so schlimm aus«), Vergleiche (»Dein Beinbruch letztes Jahr war aber schlimmer«) oder Analysen sein (»Vermutlich handelt es sich um eine Prellung und keine Verstauchung«).

Horchen Sie einmal in sich selbst hinein: Welche falschen Freunde kommen Ihnen leicht über die Zunge? Und wie reagiert Ihr Gegenüber in der Regel auf Ihre Anekdoten, Ratschläge oder klugen Analysen?

Kommunikationssperren

Versuchen Sie in einer Diskussion so viele trennende Kommunikationsmuster wie möglich zu verwenden. Versuchen Sie in einem zweiten Durchlauf mit einem neuen Thema die Muster zu benennen, nachdem Sie sie verwendet haben. Vergessen Sie nicht: Es ist bloß eine Übung, kein richtiger Streit.

Notieren Sie sich, welche dieser Muster Ihnen näher und welche Ihnen fremd sind. Welche nutzen Sie im Alltag, auch wenn es ohne Absicht geschieht?

Sie könnten sich auch eine Liste der trennenden Kommunikationsmuster an die Küchlschranttür hängen. Wenn Sie mögen, machen Sie ein Spiel daraus: Wer erwischt wird, ein trennendes Kommunikationsmuster zu verwenden, muss einen Betrag X (beispielsweise 50 Cent) in eine Spardose zahlen. Davon können Sie später gemeinsam einen Kaffee trinken gehen oder sogar ins Restaurant, je nachdem, wie hartnäckig Sie die Kommunikationssperren benutzen.

In vier Schritten zum Ziel

Wir haben trennende Kommunikationsmuster ausgemacht. Wir können uns Mühe geben, sie nicht zu verwenden, nicht ständig »Du (Du-Botschaft) lässt immer (Generalisierung) dein dreckiges Geschirr hier stehen, du Ferkel (Beleidigung)!« zu sagen.

Wir wissen jetzt, wie man es falsch macht. Aber wie machen wir es richtig? Dazu hat Rosenberg vier Schritte entwickelt:

1. Formulieren Sie eine **BEOBSACHTUNG**.
2. Formulieren Sie ein **GEFÜHL** – und zwar Ihr eigenes. Später mehr dazu, was als Gefühl durchgeht, und was nicht.
3. Formulieren Sie ein **BEDÜRFNIS**. Im Unterschied zum Gefühl ist das Bedürfnis etwas, das sich allgemein auf die Situation anwenden lässt. (Beispielsweise das Bedürfnis nach einer aufgeräumten Wohnung, das Bedürfnis, nicht angelogen zu werden, etc.)
4. Formulieren Sie eine **BITTE**, je konkreter, desto besser. Auf diese Bitte kann Ihr Gegenüber reagieren. Da eine Bitte aber kein Vorwurf ist, besteht die Reaktion in der Regel nicht aus einer Rechtfertigung oder einem Gegenvorwurf.