

Wenn selbstsichere Giraffen mit bissigen Wölfen streiten

Wertschätzende Kommunikation nach Rosenberg versucht, gelernte Muster von Angriff und Abwertung zu durchbrechen

VON GABI PFEIFFER

Streiten Sie gern? Oder trauen sie sich nicht? Konflikte werden in unserer Kultur oft auf persönlicher Ebene ausgetragen: Es gibt Sieger und Verlierer statt befriedigender Lösungen. Eine Methode der gewaltfreien Kommunikation hat der Amerikaner Marshall Rosenberg in Kriegsgebieten entwickelt und stellt sie demnächst in einem Workshop vor. In Nürnberg wird bereits geübt: Von Wölfen und Giraffen.

Die Tierbilder sprechen für sich. Dort der Wolf, der angsterregend heult und mit seinen Bissen verletzt und tötet. Hier die Giraffe, die ein 20 Pfund schweres Herz hat, einen langen Hals und jede Menge Weitblick. Und wir? Leben unter Wölfen. Statt auf eigene Gefühle zu achten und auf das Gegenüber einzugehen, spult man stereotype Sätze ab und schiebt die Schuld auf andere.

Wie sich das anfühlt? Im Kulturladen Nord schlüpfen 14 Menschen, die Rosenbergs Methode lernen wollen, in Rollen. Schritt eins: Nachfühlen. Auf einem Kärtchen steht der Satz: „So viel Arbeit, ich packe das nicht.“ Einer muss ihn sagen und drei andere konfrontieren ihn der Reihe nach mit wölfischen Antworten. „Ich arbeite auch sehr viel“, steht auf den Kärtchen. „Du hättest halt Nein sagen müssen.“ oder „Bei dem Chef...“ Das macht traurig und im Bauch ballt sich Wut. Dagegen wirkt die einfache Frage „Du brauchst wohl mal Urlaub?“ wie Balsam auf wunder Seele.

Von Herzen gern

„Menschen erfüllen von Herzen gern Bedürfnisse, wenn ihre eigenen erfüllt werden“, sagt Gabriele Lindemann. Sie ist Bankkauffrau, Business-Coach und die einzige lizenzierte Trainerin für „gewaltfreie Kommunikation“ in Nürnberg und findet: „Gerade in der Wirtschaft ist die Kraft der Einfühlung sehr wirkungsvoll einsetzbar.“ Wenn man die Methode beherrscht, die der amerikanische Psychologe Marshall Rosenberg entwickelt hat. 1934 geboren, wuchs der junge Jude in den Ghettos der amerikanischen Auto-Stadt Detroit auf. Damals schon fragte er, warum Menschen sich einander nicht einfühlsam sondern feindselig nähern. Später ist er in die Kriegs- und Krisengebiete der Welt gereist – unter anderem nach Palästina – und



In den Kommunikationsseminaren von Gabi Lindemann helfen Handpuppen den Teilnehmern, in die Rollen von Wolf und Giraffe zu schlüpfen. Foto: privat

hat in Konflikten vermittelt. „Die größte Not ist, überhaupt miteinander zu sprechen“, sagt Lindemann. Das ist bei Kriegsparteien nicht anders als in der Familie und am Arbeitsplatz. Ganz gewöhnliche Konflikte – und trotzdem treiben sie den Blutdruck hoch und lassen die Galle übergehen. Die Angegriffenen fühlen sich hilf- und machtlos.

Konflikte besser lösen, das wollen in Lindemanns Kursen Menschen wie die Rechtsanwältin Barbara, die vor Gericht „gewohnt ist, mit Wölfen zu leben und zu arbeiten“. Oder die Sozialpädagogin Uschi, die von sich sagt: „Ich bin ein streitbarer Mensch und war immer stolz darauf. Bis ich

gemerkt habe, wie verletzend das für andere sein kann.“ Oder der Lehrer Frank, der die „Klassiker des häuslichen Streits“ aus anderer Perspektive betrachtet, seit er Bekanntschaft mit Rosenbergs Thesen gemacht hat.

Sie alle üben die vier Schritte, die Rosenberg für wertschätzende Kommunikation empfohlen hat. 1. Beobachten, was in einer Situation tatsächlich geschieht. 2. Dem Gefühl nachspüren, das diese Beobachtung auslöst. 3. Fragen, welches Bedürfnis hinter den Gefühlen steckt. Und 4. der eigene Wunsch wird als konkrete Bitte – nicht als Forderung – formuliert.

Das klingt abstrakt. Deshalb üben die Teilnehmer – immer an einem per-

sönlichen Beispiel, das in der Runde vorgestellt wird. Diesmal geht es um einen Chef, der Bereitschaftsdienst am Wochenende verlangt, und einen Mitarbeiter, der nicht ständig verfügbar sein will. Wichtig beim Rollenspiel: Der oder die Betroffene schaut zu, während sich andere als Wolf und Giraffe in die Rollen der beiden versetzen. Und dann diskutieren sie.

„Ich versteh' das nicht“, sagt der Chef. „Das kommt doch nicht häufig vor“, beruhigt er vermeintlich und bleibt kühl, „ich mach' das doch auch.“ Der Mitarbeiter ringt um Worte, appelliert an die Gefühle des Gegenübers und sein Verständnis: „Ich schaff das nicht“, sagt er, „kannst du mal sagen, was bei dir angekommen ist?“ Die Annäherung ist mühsam, das Gespräch wird vertagt.

Schwer auszuhalten

Meist sei der Ausgang deutlicher, bedauert Gabriele Lindemann. Immerhin: Chef und Mitarbeiter haben über das Problem gesprochen. Und die Zuschauer haben sich wiedererkannt, ähnliche Situationen im eigenen Leben durchgespielt. „Ganz schwer auszuhalten, wie unterwürdig der Mitarbeiter war“, sagt eine Zuschauerin. Der „Wolf“ dagegen berichtet, wie leicht ihm die Floskeln zugefallen sind – wie deutlich sein Chef-Standpunkt war: „Ich will dich benutzen.“

Nur beharrliches Wiederholen und stete Langsamkeit, gesteht er, „würde mich weich machen.“ Wahr ist: Der sensiblere Umgang miteinander verändert alle Beteiligten. Und wer nach dieser Methode besser streiten will, sollte Geduld mitbringen. Und fühlt sich danach wie weichgespült? Nein, wehrt Lindemann ab: „Man muss auch nicht immer nett sein.“ Aber ehrlich zu sich.

☎ Kontakt: Gabriele Lindemann unter Tel. 599748 und www.menschen-und-ziele.de