

# DER TRICK MIT DEN VERSTÄNDNISSCHLEIFEN

## KOMMUNIKATION – SO ALLTÄGLICH UND DOCH SO HERAUSFORDERND



ich über den anderen weiß und der andere über mich, umso mehr verändern sich auch die Sichtweisen. Es steigt die Bereitschaft, einander zuzuhören. Überhaupt macht es keinen Sinn über Lösungen nachzudenken, bevor man das Problem nicht richtig verstanden hat.

Kommunikation ist alltäglich und verläuft scheinbar selbstverständlich - solange man sich gut versteht. Nun gibt es aber überall, wo Menschen zusammentreffen, nicht nur Harmonie und Einverständnis, sondern auch Spannungen und Konflikte: in der Familie ebenso wie im Beruf, in der Freizeit und ganz zweifellos auch in der Politik. Wie lassen sich diese Probleme lösen oder im besten Fall schon vorher vermeiden?

Im Allgemeinen bedienen wir uns unterschiedlicher Strategien im Umgang mit Konflikten. Die „Kopf-in-den-Sand-Methode“ ist dabei besonders beliebt, sie schiebt das Problem aber nur auf. Unter der Oberfläche brodelt das Thema weiter, ist dort Gegenstand willkürlicher Interpretationen, wird immer konfliktgeladener und taucht bei nächster Gelegenheit in anderer Form wieder auf.

„Gedacht ist noch nicht gesagt,  
gesagt ist noch nicht gehört,  
gehört ist noch nicht verstanden,  
verstanden ist noch nicht einverstanden,  
einverstanden ist noch nicht angewendet,  
und angewendet ist noch nicht beibehalten.“  
Konrad Lorenz

Häufig führen auch Zeitmangel, Angst, Wut oder Hilflosigkeit dazu, dass ein Konflikt zu einem emotional verfahrenen Kampf eskaliert. Eher selten gelingt es hingegen, die positive Seite von Konflikten zu sehen: Reibungen und Probleme sind ja meist Anzeichen für eine notwendige Veränderung und bieten

die Chance, Dinge neu zu überdenken, anders miteinander in Kontakt zu treten und bessere Wege für die Zukunft zu entdecken.

Ein gutes Miteinander hängt maßgeblich davon ab, mit welchem Menschenbild wir einander begegnen. Da ich den anderen ja bekanntlich nicht ändern kann, fange ich bei mir selbst an: Wie reagiere ich denn auf Menschen, die andere Meinungen, Vorstellungen und Erwartungen haben? Halte ich die Wünsche und Bedürfnisse des anderen für genauso wichtig wie meine? Will ich einfach nur meine Meinung durchsetzen oder möchte ich in einen Dialog treten mit meinem Gegenüber? Wann brauche ich Empathie von anderen, wann bin ich bereit, sie auch zu geben? Rede ich lieber oder kann ich auch zuhören? Nun geht es freilich nicht nur darum, sein Gegenüber mit Samthandschuhen anzufassen, für alles Verständnis zu zeigen und dabei womöglich seine eigenen Ziele aus den Augen zu verlieren. Bei aller Offenheit, Empathie und Fairness möchte ich ja selbst mit meinen Wünschen und Interessen gehört werden und meine Argumente möglichst überzeugend einbringen können.

### Die „Ich und Du-Schleife“

„Gute“ Kommunikation, in der beide Seiten gleichermaßen zu Wort kommen und gehört werden, ist eigentlich ganz einfach: In sich immer weiter entwickelnden Schleifen erzählt zunächst einer, was ihn stört, der andere fragt nach, führt seine Sicht der Dinge an, während der erste gut zuhört, usw.. Je mehr

Im Kern geht es in der Ich-Schleife darum, wie ich dem anderen vorwurfsfrei sagen kann, was mich stört, ohne ihn damit unter Druck zu setzen. Wenn ich es schaffe, meine Erwartungen zu formulieren, ohne den anderen zu beschuldigen oder zu kritisieren, steigt die Chance immens, dass er meinen Ideen und Wünschen wirklich zuhört, ohne gleich zum Gegenschlag auszuholen.

Auf Basis des hier vorgestellten Kommunikationsmodells bieten wir ab Herbst vier neue Seminare im Programm des Bildungswerks für Kommunalpolitik an:  
„Das A & O konstruktiver Kommunikation“  
„Wer fragt, der führt“  
„Moderation“  
„Grundlagen der Mediation“  
Die Angebote finden Sie auf den Seiten Ihres Bezirks; weitere Details zum Angebot finden Sie auf unserer Homepage unter [www.bkb-bayern.de/theme.html](http://www.bkb-bayern.de/theme.html)

Die Ich-Schleife basiert auf dem Konzept der gewaltfreien Kommunikation nach Marshall B. Rosenberg. Hier erzähle ich nur von mir. Das setzt voraus, dass ich auch weiß, was ich überhaupt will. Die Ich-Schleife hilft dabei, das herauszufinden und angemessen zu formulieren.

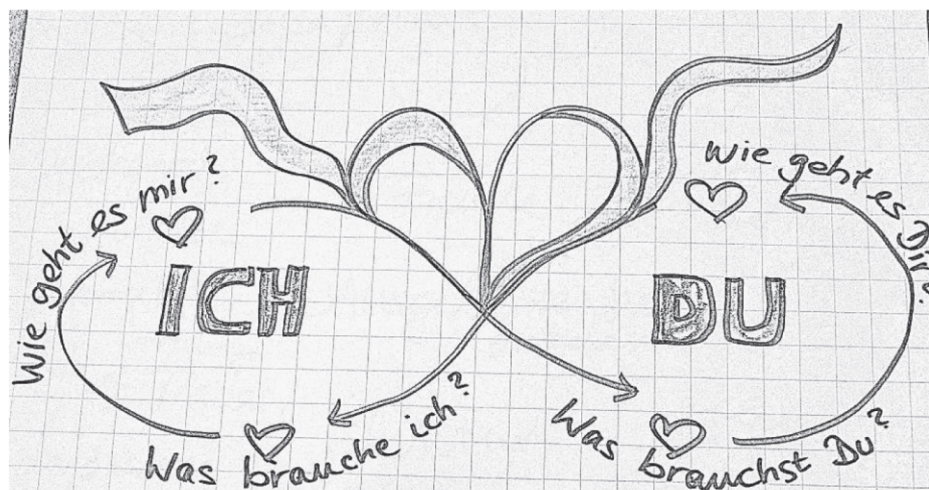
In der Du-Schleife interessiere ich mich dafür, was beim anderen los ist: Was will er genau, was erwartet er, was sind seine Motivationen? Ich versetze mich in die Situation des anderen und hake nach, um mich in seine Themen einfühlen zu können. Jetzt stelle ich meine eigenen Bedürfnisse zurück und versuche mit der Methode des „Aktiven Zuhörens“ den anderen zu verstehen.

### Verständnis steht vor Lösungen

Die Trennung von Problemanalyse und Lösungssuche ist ein großer Vorteil dieser Art der Konfliktbewältigung. Nur zu oft werden Lösungen entwickelt, ohne das Problem wirklich verstanden zu haben. Dies führt schnell auf den Holzweg. Ein erfolgreicher Verständnisprozess ist leicht an der zunehmenden Entspannung der Beteiligten erkennbar. Erst mit wachsendem Verständnis wächst auch die Bereitschaft, gemeinsam kreativ über Lösungen nachzudenken, mit denen beide Seiten zufrieden sind. In den meisten Fällen sehen die Lösungen, die nach der Ich und Du-Schleife entstanden sind, ganz anders aus, als man zu Beginn des Gesprächs dachte.

Die Ich und Du-Schleife ist wie eine Schleife auf einem Geschenkpaket, in dem sich nachhaltigere Lösungen mit Überraschungseffekt befinden.

Kristina Henry, Mediatorin  
[www.mediation-henry.de](http://www.mediation-henry.de)



Ich und Du-Schleife

© Kristina Henry

**BESTELLUNG UNTER [WWW.BKB-BAYERN.DE/BESTELLUNG.HTML](http://WWW.BKB-BAYERN.DE/BESTELLUNG.HTML)**

**LEITFADEN  
PRESSEARBEIT**

[www.bkb-bayern.de](http://www.bkb-bayern.de)

