

Jetzt verstehe ich dich

Verbogene Wünsche in Paarbeziehungen

Bearbeitet von
Huub Buijssen, Severine Buijssen

1. Auflage 2013. Buch. 320 S. Hardcover
ISBN 978 3 407 85929 7
Format (B x L): 13,7 x 21,2 cm
Gewicht: 510 g

[Weitere Fachgebiete > Psychologie > Psychologie: Allgemeines > Psychologie: Sachbuch, Ratgeber](#)

schnell und portofrei erhältlich bei



Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Huub Buijsen

JETZT VERSTEHE ICH DICH

Verbogene Wünsche in
Paarbeziehungen



BELTZ

Leseprobe aus: Buijsen, Jetzt versteh ich dich, ISBN 978-3-407-85929-7
© 2013 Beltz Verlag, Weinheim Basel

<http://www.beltz.de/de/nc/verlagsgruppe-beltz/gesamtprogramm.html?isbn=978-3-407-85929-7>

8

Geheimnis 1: Den Partner entwaffnen

»Dunkelheit kann Dunkelheit nicht vertreiben;
nur Licht kann das.«

– *Martin Luther King*

Versuchen Sie sich an das letzte Mal zu erinnern, dass Sie Ihren Partner kritisiert haben. Wissen Sie noch, welche Reaktion Sie sich damals erhofften? Stellen Sie sich nun vor, dass jemand mit einer Pistole in der Hand auf Sie zukommt und die Waffe auf Sie richtet. Stellen Sie sich außerdem vor, dass Sie nicht flüchten können. Worauf würden Sie dann all Ihre Energie richten? Richtig, Sie würden alles daran setzen, den anderen dazu zu bewegen, die Waffe niederzulegen.

Warum ich diese Frage stelle? Wenn Ihr Partner Kritik an Ihnen äußert, ist er auch bewaffnet. Mit Worten. Er ist wütend, und wenn Sie etwas sagen oder tun, das ihm nicht gefällt, dann wird er das Feuer eröffnen. Mit Worten, die sehr verletzend sind. Um das zu verhindern, müssen Sie Ihren Partner zunächst entwaffnen. Bevor ich Ihnen verrate, wie Sie das tun können, möchte ich Ihnen noch eine Frage stellen. Angenommen, Sie haben etwas an Ihrem Partner auszusetzen und äußern Ihre Kritik, was möchten Sie dann in erster Linie erreichen? Die Antwort lautet höchstwahrscheinlich, dass Sie möchten, dass Ihr Partner Ihnen recht gibt. Nun, das möchten wir alle, wenn wir eine andere Person kritisieren. Erst recht, wenn wir uns mit unserer Kritik eine Weile zurückgehalten haben und wütend sind.

Geben Sie Ihrem Partner (ein bisschen) recht

Die erste Strategie für den Umgang mit Kritik beinhaltet, dass Sie Ihrem Partner ... recht geben. Sie geben ihm also das, was er von Ihnen möchte. Nur dann wird er bereit sein, seine Waffen zu strecken. Möglicherweise denken Sie jetzt: »Na gut, wenn mein Partner wirklich recht hat, dann bin ich mir nicht zu schade, das auch anzuerkennen. Aber auch nur dann. Wenn er nicht im Recht ist, dann sehe ich es überhaupt nicht ein, ihm recht zu geben. Dann würde ich sowohl meinen Partner als auch mich selbst für dumm verkaufen. Ich würde mir selbst unrecht tun.« Ich hätte fast gesagt: »Sie haben recht«, aber ich sage etwas anderes. Ich wollte nämlich nicht sagen, dass Sie Ihrem Partner hundertprozentig recht geben sollen, sondern ein bisschen. Wie unberechtigt Ihnen seine Kritik auch erscheinen mag, Sie sollten sich bemühen, darin einen Funken Wahrheit zu entdecken. Wie Sie das tun können, verrate ich Ihnen gleich. Zunächst möchte ich noch etwas näher erläutern, warum Sie diese »Technik« anwenden sollten.

Wenn Sie Ihrem Partner zustimmen und dem Impuls widerstehen, ein Wortgefecht anzufangen oder sich selbst zu verteidigen, können Sie ihm sofort den Wind aus den Segeln nehmen. Sie erzielen damit den Effekt, dass Ihr Partner gleich ruhiger wird. Er wird sich verstanden fühlen und deswegen auch offener sein für Ihren Standpunkt.

»Du hast (ein bisschen) recht« ist ein wirklich magischer Satz. Rufen Sie sich noch einmal die vier Phasen der Aggression in Erinnerung (Kapitel 7). Wenn Ihr Partner Sie kritisiert, befindet er sich meistens schon in Phase 1 – der Phase, in der er schon nicht mehr offen ist für Gegenargumente. Wenn Sie Ihren Partner entwaffnen, können Sie zu Phase 0 zurückkehren und eine weitere Eskalation des Gesprächs verhindern. Wenn Sie Ihrem Partner in einem bestimmten Punkt recht geben, gestehen Sie dadurch nicht ein, dass Sie vollkommen im Unrecht sind. Sie erreichen jedoch, dass eine Gesprächsatmosphäre entsteht, in der Sie sich gegenseitig wirklich zuhören. Das Ergebnis

des Gesprächs kann sogar sein, dass Sie recht bekommen oder dass Sie zumindest etwas mehr recht bekommen als Ihr Partner. Genauso wichtig ist aber, dass es bei diesem ersten Zugeständnis nicht so sehr um die Frage geht, wer nun recht hat, sondern vielmehr darum, wie Sie in der aktuellen Situation zueinanderfinden.

Stellen Sie sich vor, Sie wählen nicht diesen Weg, sondern den Weg, den wir alle von Haus aus gehen würden: Sie argumentieren und versuchen, Ihren Partner davon zu überzeugen, dass er im Unrecht ist. Versuchen Sie sich an das letzte Mal zu erinnern, als es Ihnen gelungen ist, Ihren Partner mit Argumenten zur Kapitulation zu bewegen. Wahrscheinlich ist das schon sehr lange her. Das weiß auch die berühmte israelische Psychiaterin Yoram Yovell (das Zitat stammt aus ihrem Buch *Der Feind in meinem Zimmer*, 2004):

Als ich jünger war, habe ich mit Begeisterung Streitgespräche über alles und jedes geführt. Diskussionen waren bei uns daheim ein beliebter Zeitvertreib. Sie sollten den Horizont der Kinder erweitern.

(...) In den letzten Jahren ist mir bewusst geworden, dass nur äußerst selten jemand aufgrund eines Streitgesprächs seine Meinung ändert. Seitdem betrachte ich Auseinandersetzungen aller Art zunehmend als Kraft- und Zeitverschwendungen. Es gibt verschiedene Wege, um Menschen zum Überdenken ihrer fest verwurzelten Ansichten anzuregen, ein Wortgefecht taugt dazu meistens nicht. Es ist eher wie ein Abnutzungskrieg, bei dem beide Seiten sich aufgrund des gegnerischen Drucks nur noch tiefer in ihren Stellungen verschanzen.

Es ist in der Tat selten, dass sich jemand durch Gegenargumente davon überzeugen lässt, dass er im Unrecht ist und seine Kritik hinunterschluckt. Schon der große chinesische Philosoph Laotse wusste: »Wer sich selbst rechtfertigt, überzeugt nicht.«

Es gibt ein psychologisches Gesetz – das sogenannte Gesetz des Gegenteils –, das besagt, dass der andere nur noch *stärker* an seine eigene Sichtweise glaubt, wenn man sich auf eine Diskussion mit ihm einlässt. Wenn man sich gegen Kritik zur Wehr setzt, liefert man ihm in seinen Augen nur den Beweis dafür, dass die Kritik berech-

tigt ist. Darin besteht das Paradoxon. Angenommen, Ihr Partner sagt zu Ihnen: »Du hörst mir nicht zu«, und Sie ignorieren diese Bemerkung, weil Sie sie lächerlich finden, dann wird Ihr Partner noch mehr davon überzeugt sein, dass Sie nicht richtig zuhören. Auch wenn Sie sagen: »Natürlich höre ich dir zu«, wird Ihr Partner erst recht glauben, dass Sie ihm nicht zuhören. Wir Menschen können Sätze wie die folgenden nun mal überhaupt nicht ausstehen:

- »Es stimmt nicht, was du sagst.«
- »Du hast unrecht.«
- »Wie kommst du darauf?«
- »Es war ganz anders.«
- »Das ist nicht dein Ernst.«
- »Das kann ich nicht glauben.«
- »Was? Bestimmt nicht.«

Sobald wir einen derartigen Satz hören, überlegen wir uns Gegenargumente, die den Bunker unseres eigenen Rechtsempfindens nur noch weiter verfestigen. Eine andere psychologische Wahrheit besagt, dass wir andere nicht über den Verstand oder mit unseren Aussagen überzeugen, sondern in erster Linie über das Herz.

Aber wie wendet man diese Methode an? Praktische Beispiele sind oft aussagekräftiger als theoretische Erklärungen. Angenommen, ich hätte Ihnen eben von dieser Methode erzählt und Sie würden anschließend zu mir sagen: »Diese Kommunikationstechnik macht mich misstrauisch. Ich glaube nicht, dass sie bei mir funktionieren würde.« Wie könnte ich reagieren? Wie könnte ich Ihnen mit der Entwaffnungstechnik »recht geben« antworten?

Ich könnte zum Beispiel sagen: »Es ist vernünftig von dir, dem misstrauisch gegenüberzustehen. Denn diese Art, zu reagieren, widerspricht unserer menschlichen Natur. Es wäre gut, wenn du mir in deinen eigenen Worten sagen würdest, warum du denkst, dass diese Methode bei dir nicht funktioniert.« Erkennen Sie die Vorteile dieser Reaktion? Es liegt fast immer ein Stückchen Wahrheit in der Aussage der anderen Person. Wenn ich ihr zustimme,

wird es für sie schwierig, die Meinungsverschiedenheit aufrechtzuerhalten.

Wie könnten Sie also am besten reagieren, wenn Ihr Partner zu Ihnen sagt: »Du hörst mir nicht zu«? Denken Sie kurz darüber nach. Oder, noch besser, nehmen Sie Papier und Bleistift und schreiben Sie Ihre Antwort auf. Lesen Sie erst weiter, wenn Sie diese kleine Übung abgeschlossen haben. Wenn Sie das bei allen Übungen in diesem Buch so machen, werden diese Ihnen mehr nützen, als wenn Sie sofort zur Antwort übergehen.

Eine mögliche Reaktion, die sich der Entwaffnungsmethode bedient, wäre: »Du hast recht. Manchmal höre ich dir wirklich nicht richtig zu. Es tut mir leid. Soll ich kurz zusammenfassen, was ich mitbekommen habe, oder möchtest du selbst noch mal das Wesentliche wiederholen?«

Sie sehen selbst: In dem Moment, in dem Sie zugeben, dass Sie nicht richtig zuhören, beweisen Sie eigentlich, dass Sie sehr wohl zuhören. Erst dann wird Ihr Partner bereit sein, auch Ihnen zuzuhören.

Vielleicht denken Sie jetzt an eine Begebenheit, bei der Ihr Partner Sie kritisiert hat, und können es sich nicht vorstellen, diese Entwaffnungstechnik (ein Stück Wahrheit zu suchen in der Aussage des anderen und ihm darin zuzustimmen) anzuwenden, weil eine Stimme in Ihnen ruft: »Ich hatte recht und es ist mein gutes Recht, mich selbst zu verteidigen!« Die Frage ist jedoch: Wie können Sie sich so sicher sein, dass Sie recht hatten? In dem Moment, in dem Sie anfangen, sich zu verteidigen, hören Sie Ihrem Partner schon nicht mehr richtig zu. Wenn Sie dieser Stimme nachgeben, sind Sie einem frustrierenden Streit ausgeliefert, der zu nichts führt. Ich erzähle Ihnen bestimmt nichts Neues; mit Sicherheit haben Sie in dieser Hinsicht schon einschlägige Erfahrungen gemacht. Es führt fast nie zu etwas, wenn Sie sich auf einen Streit einlassen. Die Kluft zwischen Ihnen und Ihrem Partner wird dadurch nur noch größer. Wenn Sie Ihrem Partner jedoch in einer Hinsicht beipflichten, dann rücken Sie plötzlich wieder viel näher zusammen. Sie können wieder normal miteinander reden. Und sehr wahrscheinlich wird Ihr Partner sich auch für Ihre Meinung interessieren.

Jeder hat seine eigene Wahrheit

Sie sind noch nicht überzeugt? Das ist sehr gut möglich. Wahrscheinlich hängt das mit zwei starken Gefühlen zusammen, die wir alle empfinden: Stolz und Scham. Um Ihrem Partner in einem bestimmten Punkt recht zu geben, müssen Sie Ihren Stolz überwinden. Das tut weh. Es tut noch mehr weh, wenn Sie es in einem Moment tun müssen, in dem Ihr Partner *Ihnen* mit seiner Kritik wehgetan hat. Ihm Recht zu geben fühlt sich an wie eine Niederlage. Und eine Niederlage zu erleben ist mit Schamgefühlen verbunden. Wenn Sie sich der Tatsache bewusst sind, dass diese beiden Gefühle Ihnen hinderlich sein können, können Sie sie auch besser überwinden. Sie können sich beispielsweise jetzt schon die folgende Frage stellen: »Was ist mir wichtiger: Recht zu bekommen und meinen Stolz zu bewahren oder Nähe und Glück?«



Es ist typisch für glückliche Paare, dass beide in der Regel auf die Problemlösungsvorschläge des anderen positiv reagieren. Wenn einer von beiden sich über etwas beklagt, wird der andere sich wirklich anstrengen, ihm entgegenzukommen. Solchen Paaren gelingt es oft, Konflikte zu vermeiden, weil sie dem anderen recht geben und sofort einen Vorschlag machen, was sie anders oder besser machen könnten. Angenommen, sie hat keine Lust, den Kindern jeden Abend eine Geschichte vorzulesen, während er Nachrichten schaut, dann könnte er ihr mit folgendem Vorschlag den Wind aus den Segeln nehmen: »Du hast recht. Heute Abend übernehme ich das Vorlesen, und wenn du möchtest, kann ich das öfter machen.« Einer derart positiven Reaktion wird meistens kein Streitgespräch mehr folgen.

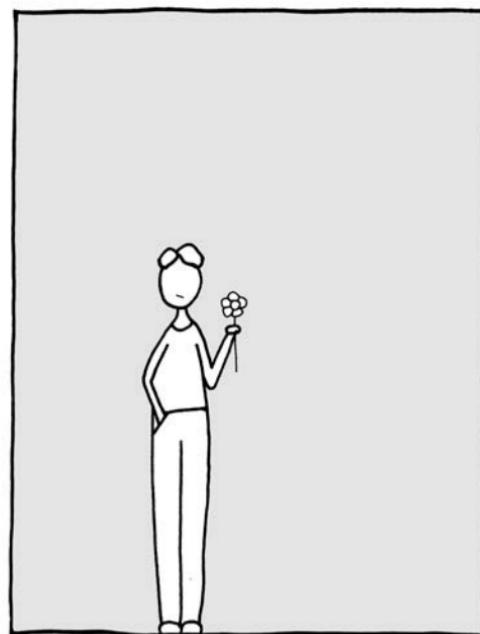
Wenn Sie diese Entwaffnungstechnik einsetzen möchten, ist es entscheidend, dass Sie zu hundert Prozent davon überzeugt sind, dass es nicht nur eine Wahrheit gibt, sondern dass jeder seine eigene Wahrheit hat. Wenn Sie das glauben, werden Sie immer etwas Wahres in den Aussagen Ihres Partners finden – so unlogisch oder unberechtigt Ihnen seine Kritik im ersten Moment auch erscheinen mag. Bedenken Sie auch, dass Sie sich selbst disqualifizieren, wenn Sie Ihren Partner für dumm, einfältig, stor oder kurzsichtig halten: Schließlich leben Sie mit ihm zusammen und haben ihn einst als Ihren Lebenspartner ausgewählt.

Sich entschuldigen

Eine andere Entwaffnungstechnik, die fast immer funktioniert, besteht darin, sich einfach zu entschuldigen. Gibt es etwas Einfaches? Wenn Ihr Partner gegen Sie wettert, können Sie sagen: »Entschuldige, es tut mir leid.« Sie bewirken jedoch das Gegenteil, wenn Sie nicht wirklich meinen, was Sie sagen, oder wenn Sie es schnippisch oder in einem trägen Tonfall sagen, aus dem sich erahnen lässt, dass Sie eigentlich sagen möchten: »Ich will nichts mehr davon hören.« Sich entschuldigen funktioniert nur dann hundertprozentig,

wenn Sie sofort versprechen, sich zu bessern: »Es wird nicht wieder vorkommen.« Noch besser ist es, wenn Sie sofort aktiv werden und Ihren Fehler wiedergutmachen: »Entschuldige. Ich werde jetzt sofort den Heizungsinstallateur anrufen und ihn fragen, wann sie den Heizkessel endlich warten.«

Wenn nicht Sie für die Probleme verantwortlich sind, mit denen Sie beide kämpfen, sondern Ihr Partner größtenteils die Verantwortung dafür trägt, können Sie überlegen, ob Sie sich für den (kleinen) Anteil entschuldigen, für den Sie verantwortlich sind. Dieses Verhalten kann Ihren Partner dazu bringen, sich wiederum für seinen Anteil am Problem zu entschuldigen.



*Es tut mir leid.
(Obwohl es eigentlich deine Schuld ist.)*

9

Geheimnis 2: Versuchen, die Perspektive des Partners einzunehmen

»Man kann einen anderen nur richtig verstehen, wenn man die Dinge von seinem Gesichtspunkt aus betrachtet.«

– Harper Lee (*Wer die Nachtigall stört*)

Ich war neun, als ich meinen Vater im Oktober 1962 zum ersten Mal weinen sah. Ich erschrak gewaltig. Ich erschrak noch mehr, als ich sah, dass meine Oma, die Mutter meines Vaters, bei dem Versuch, meinen Vater zu trösten, selbst auch in Tränen ausbrach. Meine Mutter, die meine Reaktion wie immer als Erste wahrnahm, nahm mich kurz zur Seite und erklärte mir, wobei es sie die größte Mühe kostete, ihre Tränen zu unterdrücken, warum mein Vater und meine Oma weinten: »Die großen Länder Russland und Amerika haben einen ganz furchtbaren Streit miteinander. Wenn es noch schlimmer wird, werden sie vielleicht mit Atombomben aufeinander schießen. Und weil die Niederlande mit Amerika befreundet sind, könnte Russland auch uns angreifen und dann sterben wir vielleicht alle. Darum weinen Papa und Oma. Wir müssen alle zusammen ganz viel beten, damit kein Krieg ausbricht. Nur Jesus und Maria können uns jetzt noch helfen.« Unsere Gebete wurden schnell erhört, denn ein paar Tage später wurde die Kubakrise friedlich gelöst. Chruschtschow sagte zu, die auf die USA gerichteten Atomraketen aus Kuba abzuziehen, und die USA zogen die auf die Sowjetunion gerichteten

Raketen ab, die in Italien, der Türkei und Großbritannien stationiert waren.

Diese Krise hat jeden geprägt, der sie bewusst miterlebt hat. Das gilt auch für mich. Ich denke, das ist auch der Grund, warum das Buch *Inclusief denken* (Inklusiv denken) des niederländischen Philosophen Feitse Boerwinkel, das 1966 erschienen ist und das ich um 1968 bei der örtlichen Bücherei auslieh, so einen Eindruck auf mich machte. Es beinhaltete nämlich ein »Rezept«, um Kriege und Streit zwischen Menschen und Ländern zu verhindern: Verabsolutiere niemals deinen eigenen Standpunkt zur einzigen gültigen Wahrheit, sondern strebe danach, die Sichtweise anderer in dein eigenes Denken »einzuschließen« (zu *inkludieren*). Ich zog hieraus folgenden persönlichen Schluss: Um die Wahrheit des anderen in die eigene Wahrheit aufzunehmen, muss man zuerst einen wichtigen Zwischenschritt machen. Man muss bereit sein, sich bei drohenden Konflikten zunächst in die Sichtweise des anderen hineinzuversetzen. Denn ohne diese Bereitschaft kann man nie verstehen, worin die Wahrheit des anderen besteht.

Was verbirgt sich hinter der Kritik?

Auch wenn Sie mit Ihrem Partner über die Kritik sprechen möchten, die er an Ihnen äußert, ist es entscheidend, zu wissen, wie dieser die Wirklichkeit sieht. Erinnern Sie sich noch an die Phase der Verliebtheit? Ganz bestimmt. Einer der Gründe, warum Sie damals auf Wolke sieben schwebten, ist wahrscheinlich, dass Sie sich total verstanden fühlten. Wissen Sie noch, woran das lag? Wahrscheinlich hat Ihr Partner automatisch die Strategie angewandt, die ich im Folgenden erläutern möchte: Versuchen, sich in den anderen hineinzuversetzen. Keine andere Technik hat eine so beruhigende Wirkung wie diese. Eigentlich ist auch dies eine Entwaffnungstechnik. Denn Ihr Partner kann nicht wirklich wütend werden – und erst recht nicht bleiben –, wenn Sie sich Mühe geben, ihn zu verstehen.

Sich in den Partner hineinzuversetzen hat darüber hinaus den angekommenen und unerwarteten Nebeneffekt, dass Sie selbst auch ruhiger

werden und *sich selbst* entwaffnen. Je besser Sie Ihren Partner verstehen, desto mehr wird sich auch Ihre Gereiztheit – denn die überkommt fast jeden, der kritisiert wird – abschwächen. Sie werden ausgänglicher und besonnener reagieren können, wenn Sie sich zuvor in Ihren Partner hineinversetzt haben. Hinter einer kritischen Äußerung, die oft in ein paar kurze Sätze gefasst wird, verbirgt sich meistens eine ganze Geschichte. Manchmal ist es eine Geschichte, die Sie überraschen wird und die Kritik Ihres Partners in einem völlig neuen Licht erscheinen lässt.

Mir kommt ein Ehepaar in den Sinn, das ich einst behandelt habe. Die Frau war oft launisch und kritisierte ihren Mann dann wegen der geringsten Kleinigkeit. Danach zog sie sich traurig von ihm zurück und war nicht erreichbar. Im zweiten Gespräch erzählte sie, dass sie sehr unter Schuldgefühlen litt, weil sie nicht versucht hatte, ihre Mutter zu Hause zu pflegen. Ihre Mutter, zu der sie ein sehr enges Verhältnis gehabt hatte, war eine Woche nach ihrer Aufnahme in ein Pflegeheim plötzlich gestorben – aus Kummer, hatte der Arzt gesagt. Sie selbst hatte ihre Mutter, als diese pflegebedürftig wurde, bei sich zu Hause aufnehmen wollen, aber ihr Mann war entschieden dagegen gewesen. Sie hatte klein beigegeben, aber das hatte sie noch immer nicht überwunden. Mit ihrem Mann hatte sie nach dieser Zeit nicht mehr darüber gesprochen. Um inhaltlich angemessen auf die Kritik Ihres Partners reagieren und Ihre eigene Reaktion steuern zu können, müssen Sie aber mehr darüber erfahren, was genau die Sachlage ist.

Es gibt noch einen zweiten Grund, warum Sie die Mühe auf sich nehmen sollten, sich zuerst darauf zu konzentrieren, was Ihr Partner sagen möchte. Sehr häufig ist Ihr Partner bereits geladen, wenn es zu einem Streitgespräch kommt. Um ein normales Gespräch zu ermöglichen, müssen Sie ihm die Möglichkeit geben, etwas Dampf abzulassen. Solange seine Seite der Geschichte durch seinen Kopf geistert, versperrt sie den Weg für jede andere Geschichte, also auch für die Ihre.

Das Gehirn besteht aus zwei Hälften und jede Hälfte hat ihr eigenes Spezialgebiet. Der linke Teil ist zuständig für rationale Angelegenheiten: Argumentieren, logisches Denken. Der rechte Teil ist zuständig für alles, was mit Gefühlen zusammenhängt, zum Beispiel dem Erkennen von Emotionen. Unter normalen Umständen dominiert die linke Gehirnhälfte die rechte Gehirnhälfte. Das wird als Rationalität bezeichnet. Solange die linke Gehirnhälfte das Sagen hat, können wir rational denken. Aber wenn wir wütend werden, gewinnt die rechte Gehirnhälfte die Oberhand und nimmt die linke Hälfte in Geiselhaft: Die linke Gehirnhälfte hat nun nichts mehr zu sagen. Wenn wir jedoch unsere Gefühle geäußert und bekräftigt haben, kommen die beiden Hälften wieder ins Gleichgewicht. Wir kommen wieder zur Besinnung und nehmen Vernunft an.

Mit ZZN die Perspektive des Partners einnehmen

Sie können nun üben, sich in Ihren Partner hineinzuversetzen. Ihr Ausgangspunkt ist die Entwaffnungsstrategie: Sie geben Ihrem Partner in mehreren Punkten recht. Anschließend vergessen Sie kurz Ihre Seite der Geschichte und Ihre eigene Meinung. Vertiefen Sie sich in die Gedanken und Beweggründe Ihres Partners.

Um die Perspektive eines Partners einnehmen zu können, können Sie als Eselsbrücke die Abkürzung ZZN verwenden: Zuhören, Zusammenfassen und Nachfragen. ZZN ist ein unzertrennliches Trio. Man kann nur dann gute Fragen stellen, wenn man wirklich zuhört. Und man hört aufmerksamer zu, wenn man ab und an kurz zusammenfasst, was der andere gesagt hat. Eine Reihenfolge ist natürlich vorgegeben: Sie müssen zuerst Fragen stellen, bevor Sie der Antwort zuhören können. Und Sie können nur zusammenfassen, wenn Sie eine Antwort auf Ihre Frage erhalten haben.

Zuhören

Über die Kunst des Zuhörens wurden schon zahlreiche Bücher geschrieben. Ich möchte mich jedoch auf den Tipp beschränken, der die Quintessenz all dieser Bücher ist: Versuchen Sie, so zuzuhören, wie Sie es sich umgekehrt von Ihrem Partner wünschen. Geben Sie sich also Mühe, sich beim Zuhören ganz auf den anderen zu konzentrieren. Schieben Sie Ihre eigene Sichtweise, Ihre Sehnsüchte, Bedürfnisse und Lösungsvorschläge in dieser Phase des Gesprächs beiseite. Eigene Sehnsüchte, die sich jederzeit aufdrängen können, die Sie jedoch ignorieren müssen, können unter anderem sein: dem Partner widersprechen, ihn korrigieren, Ihre eigene Sichtweise darlegen, Ihrem Partner sagen, dass er nicht so jammern soll, oder ihn darauf hinweisen, dass er zu viel klagt. Solche Gedanken und Impulse sind die größten Hindernisse und können es unmöglich machen, richtig zuzuhören. Es ist daher auch alles andere als einfach, richtig zuzuhören, erst recht, wenn man von seinem Gesprächspartner angegriffen wird. Aus gutem Grund wird in diesem Zusammenhang häufig der Begriff »aktives Zuhören« verwendet. Denn wenn man passiv zuhört, geht die Botschaft »zu einem Ohr rein und zum anderen wieder raus«.

Zusammenfassen

Man hört besser zu, wenn man ab und zu versucht, das Gehörte kurz zusammenzufassen: »Wenn ich dich richtig verstanden habe, dann sagst du ...« oder »Du sagst also, korrigiere mich, falls ich dich falsch verstanden habe ...«. Durch dieses Zusammenfassen können Sie nicht nur besser zuhören, es wird Ihnen auch leichter fallen, Ihre eigenen Sehnsüchte und Bedürfnisse kurz unberücksichtigt zu lassen. Denn Sie werden nur dann eine gute Zusammenfassung liefern können, wenn Sie sich ganz auf Ihren Partner konzentrieren. Während Ihr Partner spricht, können Sie nicken und so tun, als würden Sie ihm zuhören, aber Ihr Gehirn hat dann noch 60 Prozent Reservekapazität,

um sich mit etwas anderem als dem Zuhören zu beschäftigen, zum Beispiel der Vorbereitung Ihrer Reaktion auf das Gesagte. Wenn Sie zuhören und das Ziel haben, die Aussage Ihres Partners gut zusammenzufassen, dann hat das Gehirn keine Zeit mehr für andere Dinge.

Ein Beispiel: »Ich habe das Haus geputzt, so, wie du es dir gewünscht hastest. Das Wohnzimmer, den Flur, das Bad, die Abstellkammer, ich habe sogar vor der Garage gekehrt. Und das Essen stand schon auf dem Tisch, als du nach Hause kamst. Aber du, du hast deine Jacke aufgehängt, und das Erste, was du zu mir gesagt hast, war: ›Du hast vergessen, die Treppe zu saugen.‹ Kein Kompliment, kein gar nichts, sondern nur Vorwurf! Hätte ich die Treppe nicht vergessen, hättest du ganz bestimmt etwas anderes auszusetzen gehabt. Was ich im Haushalt auch mache, immer hast du etwas zu beanstanden.«

Eine Art, das Gesagte zusammenzufassen, wäre: »Du hast recht, ich habe sofort gemeckert« (*entwaffnen*). »Du hattest das ganze Haus geputzt, aber ich habe gleich wegen der Treppe angefangen« (*die Perspektive des Partners einnehmen*).

Beachten Sie, dass diese Zusammenfassung nicht bedeutet, dass Sie mit Ihrem Partner einer Meinung sind. Ihre Zusammenfassung ist lediglich ein Beweis dafür, dass Sie sich Mühe geben, sich in ihn hineinzuversetzen. Darum geht es an dieser Stelle. Ich möchte noch ein Beispiel nennen. Dieses Mal zur Übung:

»Du erwartest immer, dass ich zu allen Geburtstagen deiner Familie gehe. Auch zu denen deiner Neffen und Nichten. Du führst dann das Argument an, dass ihr das von Haus aus gewöhnt seid und dass ihr eben nur eine kleine Familie seid. Darüber habe ich mich noch nie beschwert. Aber eine Sache passt mir überhaupt nicht. Jedes Mal, wenn ich dich frage, ob du zum Geburtstag eines meiner Geschwister mitgehst, stellst du dich an und versuchst, der Sache irgendwie zu entkommen. In den meisten Fällen gelingt dir das sogar. Dann sagst du: ›Eure Geburtstage gefallen mir nie so richtig, ihr sprechst alle Dialekt und den versteh ich nicht richtig.‹ Du vergisst, dass ich mich auch zusammenreißen muss, wenn ich dich zu den Geburtstagen

deiner Familie begleite. Aber ich gehe einfach mit. Mit so einer Einstellung verdirbst du mir die Geburtstage meiner Familie. Das finde ich unfair. Wenn du so weitermachst, dann gehe ich zu den Geburtstagen deiner Familie auch nicht mehr mit. So, jetzt ist es gesagt, ich hab mich lange genug zurückgehalten.«

Nehmen Sie sich Papier und Bleistift und versuchen Sie, eine kurze Zusammenfassung zu schreiben.

Eine mögliche Zusammenfassung lautet:

»Wenn ich dich richtig versteh, sagst du, dass ich oft motze, wenn du mich bittest, dich zu den Geburtstagsfeiern deiner Familie zu begleiten. Und auch, dass ich mich oft erfolgreich davor zu drücken versuche. Du sagst außerdem, dass du dagegen immer, ohne zu klagen, zu den Geburtstagen meiner Familie mitgehst. Stimmt das so?« (die Perspektive Ihres Partners einnehmen).

Wenn Ihr Partner lange spricht, sollten Sie ihn nicht fortwährend unterbrechen, um das Gesagte zusammenzufassen. Das würde ihn nur reizen. Stattdessen sollten Sie lieber ab und zu einen Schlüsselbegriff wiederholen. Ein Schlüsselbegriff ist ein Wort, das Ihrer Meinung nach den Kern der Aussage Ihres Partners am besten wiedergibt.

In eben genanntem Beispiel könnte der Schlüsselbegriff lauten: »unfair«. Dieses Wort wiederholen Sie dann, wobei Sie darauf achten, dass Sie ein kleines Fragezeichen anfügen, indem Sie Ihre Stimmlage leicht erhöhen: »Unfair?« Mit diesem bescheidenen Fragezeichen fordern Sie Ihren Partner vorsichtig dazu auf, etwas mehr über dieses zentrale Wort zu sagen. Das Fragezeichen darf nicht zu sehr betont sein, da es dann wie ein Angriff klingen würde (»Wie kannst du das denn unfair finden?«).

(Nach-)Fragen

Gute Fragen können schmecken wie Küsse. Wohlgemeinte Fragen bringen Ihren Partner dazu, sich Ihnen zu öffnen. Für jeden von uns gilt: Nichts schmeichelte uns mehr als jemand, der aufrechtes Interesse an uns zeigt. Daher haben gute Fragen auch eine solch entwaffnende Wirkung. Die Antworten auf Ihre Fragen liefern Ihnen wertvolle Informationen, durch die Sie sich ein Bild machen können von der Wirklichkeit und der Wahrheit Ihres Partners. Um diese Wahrheit kommen Sie nicht herum. Ohne diese Informationen können Sie nur *raten*, was die Wahrheit Ihres Partners ist. Und wenn Sie bereits etwas gereizt sind, dann wird Ihre Interpretation der Geschichte Ihres Partners nicht immer wohlwollend ausfallen. Einen eigenen Patzer betrachten wir als Kleinigkeit, aber wenn einem anderen der selbe Patzer unterläuft, dann neigen wir dazu, ihn zu einem Charakterzug zu verallgemeinern.

Fragen zu stellen bietet Ihnen noch mehr »Vorteile«. Jeder Mensch fühlt sich am wohlsten, wenn er alles unter Kontrolle hat. Indem Sie selbst Fragen stellen, behalten Sie das Gespräch im Griff. Und wenn man kritisiert wird, ist einem ohnehin jeder Strohhalm willkommen.

Außerdem hört man automatisch aufmerksamer zu, wenn man sich darauf vorbereiten muss, die richtigen Fragen zu stellen. Schließlich knüpfen gute Fragen per Definition an die Aussagen des Gesprächspartners an. Die besten Fragen sind häufig die sogenannten *offenen Fragen*. Das Gegenteil davon sind *geschlossene Fragen*: Fragen, auf die man nur kurze Antworten wie »Ja« oder »Nein« geben kann. Sie könnten beispielsweise folgende offenen Fragen verwenden:

- »Darüber möchte ich gerne mehr erfahren. Erzähl mal.«
- »Was ist deine Meinung dazu?«
- »Welchen Anteil habe ich deiner Meinung nach an diesem Problem?«
- »Wie genau ist das passiert?«
- »Was hast du damals gedacht?«
- »Was stört dich am meisten?«

All diese Fragen geben Ihrem Partner die Möglichkeit, seine Kritik ausführlich zu verdeutlichen. Die Fragen beginnen meistens mit Worten wie *was, wie, wann, wo, mit wem?*

Eine weitere gute Frage enthält den Superlativ »am meisten«. Solche Fragen sind eine Einladung an Ihren Partner, zum eigentlichen Kern der Kritik zu kommen. Wenn Sie derartige Fragen stellen, klären sich danach viele Dinge.

- »Was ärgert dich hieran am meisten?«
- »Was stört dich hieran am meisten?«
- »Worüber machst du dir die meisten Sorgen?«

Nicht jeder Satz, der mit einem Fragezeichen endet, ist auch wirklich eine Frage. Ich meine damit *suggestive Fragen*. Das bedeutet, Fragen, die zwar Fragen zu sein scheinen, in Wahrheit aber eine eigene Meinung wiedergeben. Es versteht sich von selbst, dass Sie solche Fragen vermeiden sollten. Suggestive Fragen erkennt man häufig an dem Wort *nicht*: »Findest du nicht, dass dir das reichlich spät einfällt?« »Hast du nicht auch deinen Teil dazu beigetragen, dass diese Sache schiefgegangen ist?« Wie Sie sehen, fangen solche Fragen oft mit einem Verb an, dem ein persönliches Fürwort folgt (»Findest du ...«, »Hast du ...«).

Stellen Sie auf keinen Fall Fragen, die Ihren Partner in die Enge treiben oder seine Argumente entkräften sollen. Zum Beispiel: »Deiner Meinung nach bin ich mal wieder schuld, aber denkst du nicht auch, dass es ganz anders gelaufen wäre, wenn du das früher gesagt hättest?« Sie sollten ohnehin nicht versuchen, Ihren Partner in die Enge zu treiben. Achten Sie darum stets auf den Ton, in dem Sie eine Frage stellen. Sogar die Frage »Kannst du mir dafür ein Beispiel aus der letzten Zeit nennen?« kann sich als kontraproduktiv erweisen, erst recht, wenn Sie sie mit dem Unterton stellen: »Du findest bestimmt kein gutes Beispiel aus der letzten Zeit.«

Ebenso sind viele Fragen fehl am Platz, die mit »warum« anfangen, weil sie genau wie suggestive Fragen gestellt werden, um den anderen auf seine Fehler hinzuweisen oder ihm zu zeigen, dass er

unrecht hat. Eine Frage wie »Warum sagst du mir das erst jetzt?« bedeutet in Wirklichkeit: »Du weißt ganz genau, dass du viel zu lange damit gewartet hast, mir das zu erzählen.« Mit anderen Worten: »Eigentlich hast du deine Chance verspielt.«

Gute Fragen sind freundlich gestellte Fragen, die von aufrichtigen Interesse zeugen. Auch dies möchte ich wieder anhand eines Beispiels erläutern. Als ich meine Frau damit konfrontierte, dass ich entgegen meinem Versprechen die Wäsche vor dem Regenschauer nicht abgehängt hatte, sagte sie: »Jetzt sind die Kleider noch nasser als vorhin, als ich sie aufgehängt habe.« Ich fragte sie: »Und was ist daran so schlimm für dich?« Sie entgegnete: »Dass meine ganze Planung jetzt durcheinanderkommt. Ich hatte vor, nach dem Essen zu bügeln, aber jetzt ist die Wäsche frühestens in vier Stunden trocken und dann ist es schon zu spät. Morgen muss ich den ganzen Tag arbeiten und dann komme ich auch nicht dazu. Übermorgen haben wir wieder neue Wäsche. So wird der Wäscheberg zu hoch.«

Sie sollten solche Fragen nicht stellen, wenn Ihr Partner sich bereits sehr deutlich ausgedrückt und schon genau erklärt hat, was ihn ärgert. Wenn Sie dann nochmals um eine Erklärung bitten, regt Ihr Partner sich noch mehr auf: »Hörst du mir denn nicht zu? Das habe ich doch eben gesagt.«

Es kommt auch darauf an, Ihre Fragen nicht so zu stellen, dass Ihr Partner sich rechtfertigen muss. Sie sollten auch nicht durchscheinen lassen, dass Sie die Kritik verharmlosen. Hätte ich meine Frau gefragt: »Was ist daran so schlimm für dich?«, und sie hätte durch eine falsche Betonung herausgehört: »Worüber regst du dich eigentlich so auf?«, dann hätte ich den Funken leichter Gereiztheit zu einem wahrhaftigen Feuer entfacht.