

Herzlich Willkommen!

In diesem Newsletter geht es rund um das Thema "Konflikte". Was passiert eigentlich bei einem Konflikt zwischen zwei Menschen und was hat das mit den beiden Seiten derselben Medaille zu tun? Zudem gehen wir der Frage nach, wie Sie Ihren Klienten helfen können, einen inneren Konflikt zu lösen.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen

Ihr Norman Ehlert

“Aber der andere, ... !”

Heute möchte ich Sie gern auf ein Phänomen aufmerksam machen, dass oft bei Konflikten sichtbar ist.

Bei Konflikten zwischen Menschen gibt es mindestens zwei Parteien. Eine Konfliktpartei kann dabei ein Einzeler bilden oder es können mehrere Personen jeweils beteiligt sein.

Beide Konfliktparteien fühlen sich jeweils im Recht und von der anderen Partei falsch verstanden, schlecht behandelt oder was auch immer. Schnell kommen sie in die Position:

“Ich bin okay - du bist nicht okay!”

Wenn man genauer hinschaut, wird oft etwas Spannendes sichtbar: Beide Parteien vertreten nur die zwei Seiten einer Münze!

Es geht meist um dasselbe Thema!

In einer Partnerschaft z.B. kann die Frau dem Mann vorwerfen, dass er sie nicht versteht, z.B. weil er nicht auf sie eingeht. Dadurch aber könnte der Mann sich nicht verstanden fühlen (!), vielleicht hat er ja versucht auf sie einzugehen oder er hat selber im Beruf Stress und erwartet etwas mehr Verständnis für seine eigene Situation. Und schon fühlt sich jeder der beiden unverstanden und vom Partner falsch behandelt. Schon ist der Konflikt im vollen Gange.

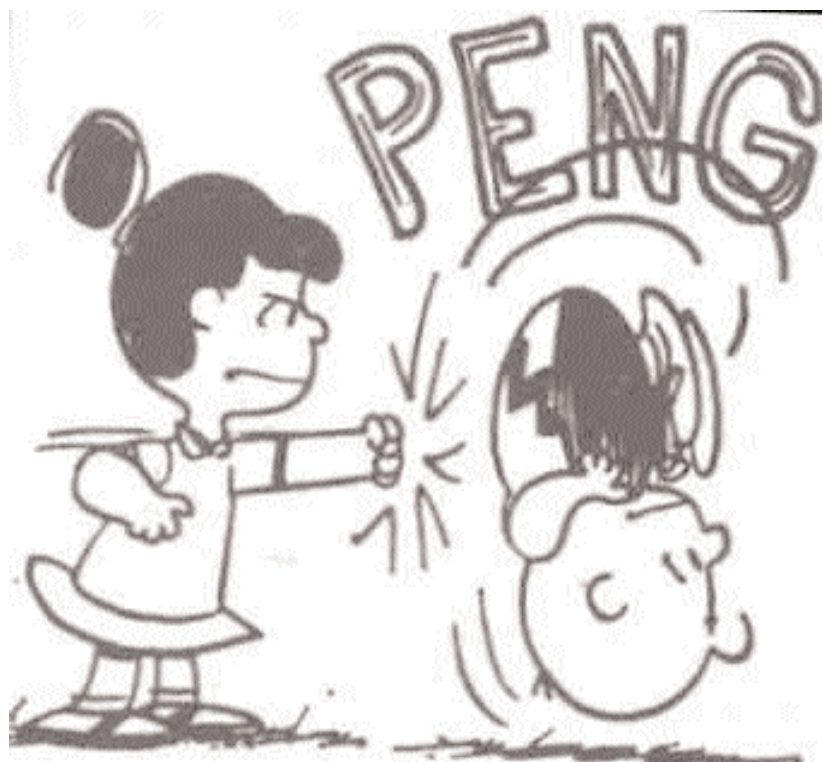
Und nur, weil beide eigentlich das gleiche wollen - nämlich verstanden werden!

Mehrmals erlebte ich zerstrittene Menschen, die sich jeweils von einer anderen Person falsch behandelt fühlten.

Im Gespräch mit jedem zeigte sich, dass beide (!) dachten, dass der andere sie nicht genügend respektiere.

Seitdem versuche ich bei Konflikten das **gemeinsame Element** herauszufinden:

Worum geht es eigentlich?



Was ist es, von dem jede Konfliktpartei denkt, die andere würde es ihr nicht (genug) geben oder ihr etwas “Böses” antun.

Hier greift das **“Spiegel-Prinzip”**: Das was ich beim anderen ablehne, ist oft genau die Haltung, welche ich ihm gegenüber einnehme. Durch Aufschaukelung und selektive Wahrnehmungsprozesse werden dann Polaritäten geschaffen, wo vorher keine waren.

Die Auflösung wäre dann die Suche nach dem gemeinsamen Element und die gegenseitige Würdigung.

“Zwei Seelen wohnen, ach! in meiner Brust...” (Teil 1)

oder wie man Klienten hilft, einen inneren Konflikt zu klären.

“Zwei Seelen wohnen, ach! in meiner Brust,
die eine will sich von der andern trennen;
die eine hält, in derber Liebeslust,
sich an die Welt mit klammernden Organen;
die andere hebt gewaltsam sich vom Dust zu den
Gefilden hoher Almen.”
(“Faust” von Goethe)



Immer wieder kommen Klienten, die sagen: “Ach ich hätte gern das Eine, aber auch das Andere!” oder “Das will ich nicht und das andere will ich auch nicht!”

Diese befinden sich dann formal in einem Konflikt.

Ein Konflikt besteht darin, dass eine Person zwei Dinge (gleichzeitig) möchte, dich sich gegenseitig ausschließen und gleich (un-)attraktiv sind.

Wenn man z.B. in ein Restaurant gehen möchte, kann man nicht gleichzeitig schlafen gehen. (Zumindest sieht das etwas merkwürdig aus.)

Eine direkte Lösungsmöglichkeit (*Lösung Nr. 1*) besteht darin, zu schauen, ob sich beide Konfliktanteile nicht nacheinander erledigen lassen, wie z.B. erst ins Restaurant gehen und dann schlafen. Nicht immer funktioniert diese Lösung, z.B. wenn eine Frau zwischen Ehemann und Geliebtem hin- und herschwankt. Diese Konstellationen sind nur in den seltensten Fällen längerfristig vereinbar.

Hier müsste die Frau eine Entscheidung fällen, sonst geht es ihr wie “Buridans Esel”, der zwischen zwei gleich großen Heuhaufen steht und am Ende verhungert, weil er sich nicht für einen von beiden entscheiden konnte.

Wie schnell das gehen kann, musste eine Klientin von mir erfahren. Ihr Mann und sie kamen, um (eventuell) am Fortbestand der Beziehung zu arbeiten. Die Klientin hatte zur Zeit eine Beziehung zu einem anderen Mann und war sich unschlüssig, ob sie wieder zu ihrem Mann zurückkehren sollte.

Da die Klientin zuerst schauen musste, was sie selbst wollte, wurden ein paar Einzelstunden vereinbart. In der zweiten Stunde zeigte sich eine starke Ambivalenz zwischen beiden Alternativen. In dieser Situation fühlte sie sich unfähig, eine Entscheidung zu treffen und hatte Angst, sich falsch zu entscheiden. Ich sagte ihr, dass die Gefahr besteht, dass irgendwann vielleicht jemand anders entscheidet.

Am Ende der Stunde war sie immer noch in diesem handlungsunfähigen Zustand. Zudem meinte sie, dass ihr Mann draußen warte und eine Entscheidung von ihr wolle. Er wolle unbedingt wieder zu Hause einziehen und so die Beziehung neu versuchen. Ein verständlicher Wunsch, welcher aber sicherlich in diesem Zustand keine Lösung wäre.

Ich bot der verzweifelten Klientin an, ihren Mann dazu zu holen und ihm ihre Situation zu erklären und deutlich zu machen, dass sie noch Zeit brauchte.

Er kam mit in den Therapieraum und hörte sich meine Erklärung an, während er zusehends aufgewühlter wurde. Dann sagte er, dass er die Situation so nicht mehr aushalten könne und bereits Angst habe, seine Arbeit zu verlieren, da es durch die angespannte Situation mehrfach zu Fehlern gekommen sei. Er meinte, er würde nicht länger warten und nun von seiner Seite aus keinen neuen Versuch mehr wollen.

An dieser Stelle blieb mir nichts weiter übrig, als beiden anzubieten, bei Bedarf einen neuen Termin zu vereinbaren, um gemeinsam oder jeder für sich Hilfe in Anspruch nehmen zu können.

“Zwei Seelen wohnen, ach! in meiner Brust...” (Teil 2)

Bei Konflikten gibt es immer eine positive und eine negative Seite. Auf der positiven Seite (oder auch Appetenz genannt) sind die Aspekte weshalb man etwas möchte. Die negativen (oder aversiven) Aspekte möchte man gern vermeiden.

Man kann verschiedene Konflikttypen unterscheiden, je nachdem ob eher die positiven oder die negativen Aspekte genannt werden.

1. Aversion-Appetenz-Konflikt

Jemand möchte bei einer Situation die angenehmen Aspekte, will aber gleichzeitig die negativen vermeiden. “Ich hätte gern diese kreative Arbeit, aber nicht mit diesem Chef.”

2. Appetenz-Appetenz-Konflikt

Jemand sieht in zwei Situationen v.a. die positiven Aspekte. “Mein Mann sorgt sehr gut für die Kinder, aber mein Liebhaber trägt mich auf Händen.”

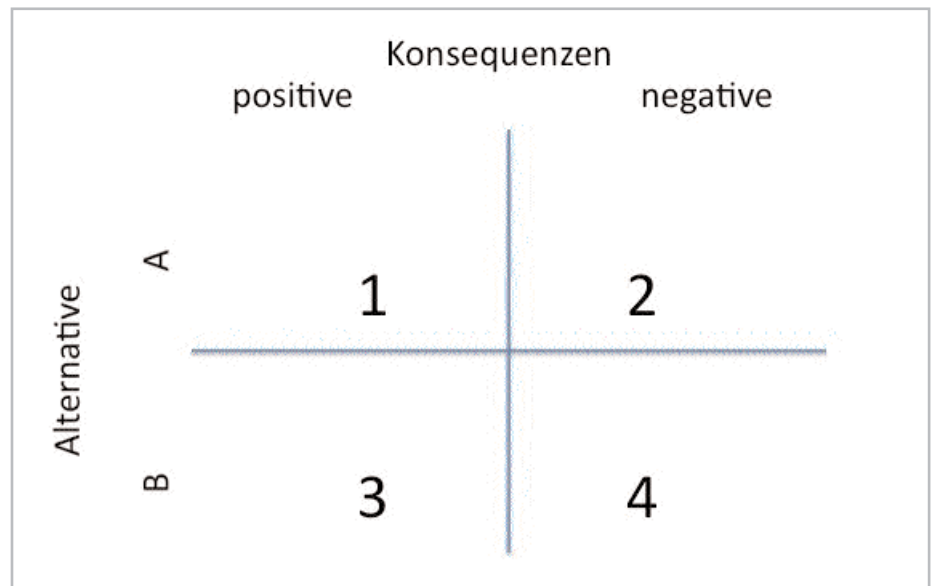
3. Aversion-Aversions-Konflikt

Jemand sieht in beiden Situationen eher die negativen Aspekte. “Wenn ich bei meinem Mann bleibe, bin ich nicht glücklich. Wenn ich zu meinem Liebhaber gehe, dann sehe ich meine Kinder nicht.”

Eine **4. Variante** ist die Kombination aus 2. und 3.

Das Problem von Klienten besteht nun darin, dass von einer Konfliktseite zur anderen zu schnell hin- und hergesprungen wird, ohne dass beide Alternativen ausreichend geklärt werden können.

Daher muss der Coach bzw. Therapeut seinen Klienten anhalten, lange genug eine Alternative zu klären. Er kann hierzu ein Vier-Felder-Schema verwenden (siehe Abb.) und das Ganze aufschreiben.



Man fängt zuerst im **1. Feld** an und klärt die positiven Aspekte von Variante A: “Was würde für Variante A sprechen? Was wäre gut daran, wenn Variante A bleibt?” usw.

Da Klienten zu “Sprüngen” neigen, ist es hier wichtig, dass man den Klienten im 1. Feld “hält” und z.B. nicht gleichzeitig die positiven Aspekte von Variante B klärt o.ä.

Danach werden die negativen Aspekte von Variante A geklärt (**Feld 2**): “Was für Nachteile hat Variante A? Was würde Ihnen nicht gefallen?” usw.

Nach ausreichender Klärung geht man zu **Feld 3** und klärt die positiven Aspekte von Variante B. Und anschließend die negativen Konsequenzen (**Feld 4**).

Am Schluss erhält man ein ausgefülltes Schema mit Vor- und Nachteilen der beiden Alternativen. Man kann auch eine Strichliste anfertigen, wobei die Striche unterschiedlich starke Gewichtung haben können.

Im besten Fall erhält man eine klare Präferenz für eine der beiden Alternativen, so dass der Klient sich nun entscheiden kann (*Lösung Nr. 2*).

Kann sich der Klient (trotz klarem Überwiegen einer Alternative) nicht entscheiden, ist vermutlich ein wichtiger Aspekt, der für oder gegen diese Entscheidung spricht, unberücksichtigt geblieben.

Diese(r) Aspekt(e) müssen dann weiter erforscht werden. So kann z.B. bei einer Frau die Präferenz sichtbar werden, sich von ihrem herabwürdigenden Partner zu trennen. Dennoch verharrt sie in ihrer Entscheidungsschwäche. Als (verborgener) Aspekt könnte bei erneuter Klärung vielleicht die Norm kommen, “Man verlässt seinen Partner nicht, egal was dieser tut!” Der Sinn und die Konsequenzen dieser Norm könnten dann hinterfragt werden. Eventuell kann sich die Person nach Entdeckung von verborgenen Aspekten entscheiden. (*Lösung Nr. 3*)

Wenn sich der Klient auch dann nicht entscheidet, muss ihm deutlich gemacht werden (*Lösung Nr. 4*), dass evtl. für ihn entschieden wird, so wie es meiner Klientin im ersten Beispiel erging.

Der Klient sollte wissen, dass eine Entscheidung immer mit Vor- und mit Nachteilen verbunden ist.

Der Klügere gibt nach ...

DIES IST EIN REELLER FUNKSPRUCH, DER ZWISCHEN GALIZIERN UND NORDAMERIKANERN STATTGEFUNDEN HAT - AUFGENOMMEN VON DER FREQUENZ DES SPANISCHEN MARITIMEN NOTRUFES, CANAL 106, AN DER GALIZISCHEN KÜSTE "COSTA DE FISTERRA" - AM 16.10.1997

Galizier: (Geräusch im Hintergrund) Hier spricht A853 zu ihnen, bitte ändern sie ihren Kurs um 15 Grad nach Süden um eine Kollision zu vermeiden Sie fahren direkt auf uns zu, Entfernung 25 nautische Meilen

Amerikaner: (Geräusch im Hintergrund) Wir raten ihnen, ihren Kurs um 15 Grad nach Norden zu ändern um eine Kollision zu vermeiden.

Galizier: Negative Antwort. Wir wiederholen: ändern sie ihren Kurs um 15 Grad nach Süden um eine Kollision zu vermeiden.

Amerikaner: (eine andere amerikanische Stimme) Hier spricht der Kapitän eines Schiffes der Marine der Vereinigten Staaten von Amerika zu ihnen. Wir beharren darauf: ändern sie sofort ihren Kurs um 15 Grad nach Norden, um eine Kollision zu vermeiden.

Galizier: Dies sehen wir als weder als machbar noch erforderlich an, wir empfehlen ihnen ihren Kurs um 15 Grad nach Süden zu ändern, um eine Kollision zu vermeiden..

Amerikaner: (stark erregter befehlerischer Ton)

HIER SPRICHT DER KAPITÄN RICHARD JAMES HOWARD, KOMMANDANT DES FLUGZEUGTRÄGERS "USS LINCOLN" VON DER MARINE DER VEREINIGTEN STAATEN VON AMERIKA, DAS ZWEITGRÖSSTE KRIEGSSCHIFF DER NORD- AMERIKANISCHEN FLOTTE, UNS GELEITEN ZWEI PANZERKREUZER, SECHS ZERSTÖRER, FÜNF KREUZSCHIFFE, VIER U- BOOTE UND MEHERE SCHIFFE, DIE UNS JEDERZEIT UNTERSTÜTZEN KÖNNEN. WIR SIND IN KURSRICHTUNG PERSISCHER GOLF, UM DORT EIN MILITÄRMANÖVER VORZUBEREITEN UND IM HINBLICK AUF EINE OFFENSIVE DES IRAQ AUCH DURCHZUFÜHREN. ICH RATE IHNEN NICHT ICH BEFEHLE IHNEN, IHREN KURS UM 15 GRAD NACH NORDEN ZU ÄNDERN!!!!!! SOLLTEN SIE SICH NICHT DARAN HALTEN, SO SEHEN WIR UNS GEZWUNGEN DIE NOTWENDIGEN SCHRITTE EINZULEITEN, DIE NOTWENDIG SIND UM DIE SICHERHEIT DIESES FLUGZEUGTRÄGERS UND AUCH DIE DIESER MILITÄRISCHEN STREITMACHT ZU GARANTIEREN. SIE SIND MITGLIED EINES ALLIERTEN STAATES, MITGLIED DER NATO UND SOMIT DIESER MILITÄRISCHEN STREITMACHT BITTE GEHOREN SIE UNVERZÜGLICH UND GEHEN SIE UNS AUS DEM WEG !!!!!!!!!!!

Galizier: Hier spricht Juan Manuel Salas Alcantara. Wir sind zwei Personen. Uns geleiten unser Hund, unser Essen, zwei Bier und ein Mann von den Kanaren, der gerade schläft. Wir haben die Unterstützung der Sender Cadena Dial von la Coruna und Kanal 106 als Maritimer Notruf. Wir fahren nirgendwo hin, da wir mit ihnen vom Festland aus reden. Wir befinden uns im Leuchtturm A-853 Finisterra an der Küste von Galizien. Wir haben keine Scheissahnung, welche Stelle wir im Ranking der spanischen Leuchtturme einnehmen. Und sie können die Schritte einleiten, die sie für notwendig halten und auf die sie geil sind, um die Sicherheit ihres Scheiss-Flugzeugträgers zu garantieren, zumal er gleich an den Küstenfelsen Galiziens zerschellen wird, und aus diesem Grund müssen wir darauf beharren und möchten es ihnen nochmals ans Herz legen, das es das Beste, das Gesundeste und das Klügste für sie und ihre Leute ist, nämlich ihren Kurs um 15 Grad nach Süden zu ändern um eine Kollision zu vermeiden

Totenstille am amerikanischen Flugzeugträger

© norman-ehlert.de

norman-ehlert.de
Königsteiner Straße 61
45529 Hattingen

Tel.: 02324-685552
Fax: 02324-9022031
mail: info@norman-ehlert.de
Internet: www.norman-ehlert.de