

Streiten ohne zu verletzen



1	WAS IST STREIT?	2
2	WIE ENTSTEHT STREIT?	2
3	MENSCHEN VERSTEHEN WOLLEN	2
4	WANN IST DIE GEFAHR GROSS ZU VERLETZEN?	3
5	WIE GEHE ICH DAMIT UM, WENN ICH SELBER VERLETZT BIN?	3
6	UNBEWUSSTE, KURZFRISTIG VERFOLGTE ZIELE (NAHZIELE ERWACHSENE)	5
7	ZIELE EINER ANGESTREBTEN PROBLEMLÖSUNG	6
8	STRATEGIEN UND METHODEN UM STREIT ZU LÖSEN	6
9	BEILAGEN	7

1 WAS IST STREIT?

1.1 Andere hier gleichbedeutend verwendete Begriffe

- Meinungsverschiedenheiten
- Konflikte
- Problemsituationen

2 WIE ENTSTEHT STREIT?

Typische Probleme – die Streit verursachen können:

2.1 Unterschiedliche Erwartungen

- Was wollen Menschen haben? Erreichen? Vermeiden?
- Was ist ihnen wichtig? → **Siehe Checkliste**

2.2 Irrtümlicher Umgang miteinander

- Es geht nicht mehr um die Sache → Siehe **Beilage** „Umgang mit Beziehungsstörungen“
- Beide wollen Recht haben und nicht davon abweichen
- Jeder bleibt bei sich statt die Meinung des andern verstehen wollen
- Jeder versucht den andern von sich (seiner Meinung) zu überzeugen
- Wenn Druck und Anschuldigungen aufgesetzt werden verharrt die Kommunikation
- Jeder will sich selber schützen und den andern je nach Grad des Streites verletzen

3 MENSCHEN VERSTEHEN WOLLEN

Alfred Adler (1870 – 1937), der Begründer der Individualpsychologie, gibt uns eine sehr gutes und umfassendes Modell um die Verhaltensweise von Menschen verstehen zu können. Die Grundaxiome seiner Lehre beruhen auf folgenden Prinzipien:

1. Der Mensch verfolgt bewusst oder unbewusst immer **Ziele** (orientiert auf ein Ziel)
2. Trifft in seinem Verhalten immer **Entscheidungen** und ist dadurch **selbstverantwortlich** (selber verantwortlich)
3. Soziales Wesen, **Zugehörigkeit zur Gemeinschaft** (Gemeinschaftsgefühl). Prinzip des positiven/negativen Beitrages (Geben / Nehmen)
4. Axiom der **Gleichwertigkeit**, nicht über- oder unterlegen
5. Axiom der **Ganzheit**, der Mensch ist NICHT trennbar (individual). Verstand und Gefühle sind NICHT als getrennt funktionierende Einheiten zu betrachten

4 WANN IST DIE GEFAHR GROSS ZU VERLETZEN?

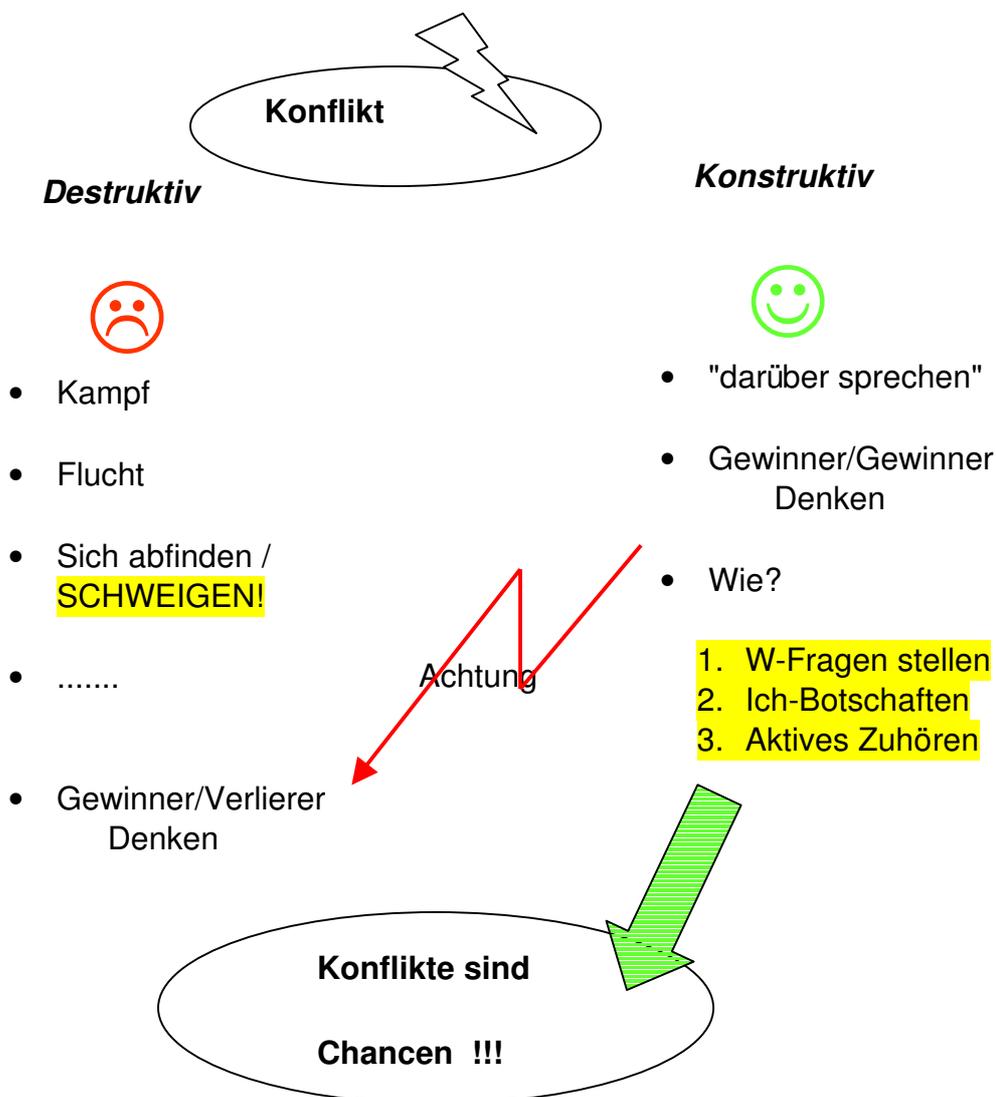
Immer dann, wenn ich mich zuvor selber verletzt fühle in meinem Selbstwert. Dabei fühle ich mich oft unterlegen (Axiom der Gleichwertigkeit wird nicht eingehalten).

Übung: Was bringt mich auf die Palme?

Wichtige Herleitung: Selbstwert – Kurve und Kompensation

5 WIE GEHE ICH DAMIT UM, WENN ICH SELBER VERLETZT BIN?

5.1 Destruktive – Konstruktive Methoden



Wie in der Skizze dargestellt, gibt es unterschiedliche **Modelle menschlichen Konfliktverhaltens**. Es gibt das Verhalten, das zu folgendem Ergebnis führt:

Verlierer – Verlierer: Beide Menschen verlieren dabei	Siehe Beilage
Verlierer – Gewinner: Ich verliere, der Partner gewinnt erst Mal	Überlegenheits - Schaukel
Gewinner – Verlierer: Ich gewinne, der Partner verliert erst Mal	
Gewinner – Gewinner: Beide gehen wir als Gewinner aus dem Konflikt	

5.2 Eskalation. Von der Verhärtung bis zum gemeinsamen Abgrund

Wie wir gesehen haben, beginnt im Grunde jeder Streit mit unterschiedlichen Erwartungen. Diese Erwartungen sind das **Ergebnis unserer Meinungen die wir uns bilden in Bezug zu uns selber, zu den andern und zu unserem Leben**.

Das Resultat eines Streites durchläuft unterschiedliche Stationen. Im Besten Fall können wir uns einigen und wir gehen als Gewinner / Gewinner aus dem Streit hervor. Im schlechtesten Fall kämpfen wir bis zum gemeinsamen Abgrund.

Siehe Beilage: „Phasenmodell der Eskalation von F. Glasl“

5.3 Wie geht es mir, wenn ich meine, jemand würde mich verletzen?

Ich komme mit meinem Partner (Ehepartner, Vorgesetzter, Mitarbeiter, Kinder...) **immer wieder in Situationen**, die zu Streit führen. Dabei **fühle ich mich immer** wieder mehr oder weniger verletzt. In diesem Fall sollte ich mir folgende Fragen stellen und über deren Antworten **intensiv nachdenken**, ggf. mit einem Berater reflektieren. Denn jeder Streit indem ich beteiligt bin, hat auch mit mir zu tun.

Übung: Wie geht es mir, wenn ich mich verletzt fühle?

1. Körperlich?
2. Emotional?
3. Was denke ich dann?
4. Was tue ich dann?
5. Wie erlebe ich den andern?
6. Was sollen die andern tun, damit ich mich weniger verletzt fühle?

5.4 Wieso hat der Streit mit mir zu tun?

Wie so oft, liegen die Verletzungen weit zurück in der Kindheit. In dieser sind wir zuerst mal hilflos und auf andere Menschen, meist Mutter und Vater, völlig angewiesen.

Leider haben unsere Eltern, obwohl sie ihr Bestes taten, uns nicht immer die nötige Hilfe und Unterstützung geben können. Gerade der **Umgang mit Gefühlen** haben wir meist zuwenig gelernt. Statt diese **anzunehmen und zu bejahen** haben wir diese **verdrängt**. Aber die schmerzlichen Gefühle wie: sich nicht gut genug zu fühlen, die Angst abgelehnt zu werden bleiben, bleiben bis wir uns dieser annehmen und bearbeiten...

6 UNBEWUSSTE, KURZFRISTIG VERFOLGTE ZIELE (NAHZIELE ERWACHSENE)

Wenn unser **Selbstwertgefühl in Gefahr ist**, greifen wir oft unbewusst zu Sicherungsmassnahmen, um den drohenden oder bereits eingetretenen Verlust des Selbstwertgefühles (SWG) wieder auszugleichen. Diese "Notprogramme" umfassen fünf meist unbewusst verfolgte Ziele, die auf unsere Umgebung störend wirken. Je stärker die erlebte (gefühlte) Bedrohung unseres SWG empfunden wird, desto massiver ist die **Sicherungsmassnahme** zur kurzfristigen Beseitigung der unliebsamen Situation.

Nahziele Bei Erwachsenen	Ob Sie selbst diese Ziele verfolgen (wollen) können Sie erkennen an:
1. Entschuldigen für "eigene Mängel"	<ul style="list-style-type: none"> - Rechtfertigungen - Ausreden! - Rationalisierungen - Verwendung der Worte "es", "man"
2. Aufmerksamkeit erzielen	<ul style="list-style-type: none"> - dem eigenen Gefühl, durch das Verhalten des anderen gestört zu werden - die andern als Zuschauer gewinnen
3. Überlegenheit gewinnen Unterlegenheit vermeiden (Machtkampf...)	<ul style="list-style-type: none"> - dem eigenen Ärger als Reaktion auf das Verhalten des anderen
4. Vergeltung, Rache	<ul style="list-style-type: none"> - dem Gefühl, durch ein Verhalten des anderen verletzt zu werden und deshalb verletze ich den andern um mich selber zu schützen bzw. mich gut zu fühlen
5. Unfähigkeit zur Schau stellen	<ul style="list-style-type: none"> - Um mich vor Anforderungen zu schützen → In Ruhe gelassen zu werden 1. Ich kann es nicht so gut wie ich möchte (Ehrgeiz) 2. Ich kann es nicht so gut wie die andern (Wettbewerb) 3. Ich mache es nicht so gut, wie ich sollte (Druck) 4. Ich bin überzeugt, das ich es nicht schaffe (Versager) - Isolierung, Resignation

7 ZIELE EINER ANGESTREBTEN PROBLEMLÖSUNG

- **Zufriedenheit statt unzufrieden, Ruhe statt Unruhe und Nervösität, Entspannung statt Anspannung, Erfolg statt Misserfolg und Versagergefühl**
- Klären der unterschiedlichen Meinungen. Verstehen um was es geht.
- Herstellen der Gefühle von Respekt, Gerechtigkeit, Akzeptanz, Gleichwertigkeit
- Eigene Anteile am Problem erkennen und zu ändern
- Beidseitig getragene Vereinbarungen mit gegenseitiger Verantwortung
- Stärken des eigenen Selbstvertrauens
- Basis für die gemeinsame Zukunft stabilisieren
- Woran erkennen wir, das der Konflikt **dauerhaft reduziert** ist?

8 STRATEGIEN UND METHODEN UM STREIT ZU LÖSEN

8.1 Voraussetzungen zur Problemlösung

- Die beste Methoden um Konflikte am zu lösen, ist die Fähigkeit, diese **frühzeitig** anzugehen und zu einer Lösung zu bringen.
- Die richtige **Zeit**, der richtige **Ort**, die richtige **Stimmung**, **beidseitiges** wollen
- Ich fange **bei mir an**. Niemand kann mich hindern, meine Position zu überdenken, mein Anteil am Streit zu verändern. Ich will nicht mehr kämpfen. Insofern habe ich einen Einfluss auf meinen Partner (Soziales Wesen, Axiom Nr. 3)
- Mein Vorbild ist Ermutigung für den andern
- Kein Mensch der Welt kann mir ein Problem einreden, ich habe es immer selbst.
- **Nur eine vertiefte Selbsterkenntnis ggf. in Kooperation mit einem Profi hilft mir dabei, meine Anteile professionell tiefer zu reflektieren.**
- Wir verwechseln oft Symptom (Angst) mit dem Problem. Wir „produzieren“ Angst (Symptom um das wirklich anstehende Problem nicht zu lösen, weil wir vielleicht denken, wir könnten es nicht lösen.)
- Wir erkennen die Wirklichkeit nur, wenn wir final denken. Wozu tue ich dies? Was beabsichtig mein Partner, um was geht es ihm? (Siehe Nahziele)

Siehe folgende **zusätzliche Unterlagen** in den Beilegen:

9 BEILAGEN

Siehe folgende am Kurs abgegebenen **zusätzliche Unterlagen**:

Weitere Unterlagen siehe: <http://www.jenniundpartner.ch/erfolgstipps/>

9.1 Zielorientierung

9.2 Checkliste: Überprüfen Sie Ihre Erwartungen

9.3 Umgang mit Beziehungen – Störungen

9.4 Der Gründer der Individualpsychologie Alfred Adler

9.5 Erfolgreiche „Nachfolger“ im Sinne Alfred Adlers

9.6 Überlegenheitsschaukel

9.7 Phasenmodell der Eskalation

9.8 5 Schritte zur Lösung von Konflikten

9.9 Tipps zum Lösen von Streitigkeiten

9.10 Kreislauf des Streitens (Konfliktlösungsstrategie)

9.11 Ausblick, wie geht es weiter?

Um sich selber besser zu erkennen und Erfolg zu haben...

1. Kurse Schritte zu mehr Selbstvertrauen → <http://www.jenniundpartner.ch/training/>
2. Umsetzen im Streitfall und Unterstützung durch Gruppen – und Einzelcoaching
 - <http://www.jenniundpartner.ch/coaching/gruppen-coaching/>
 - <http://www.jenniundpartner.ch/coaching/business-coaching-1/>