

Nur Gefühle verändern Gefühle, oder: Warum Vernunft nichts bringt!

Wie oft haben Sie schon versucht, einen Medianten mit Vernunft zur Raison zu bringen, etwa mit folgenden Worten: „Objektiv betrachtet rate ich Ihnen, das Angebot der Gegenseite anzunehmen.“ Hatten Sie Erfolg? Vermutlich nicht, oder wenn, dann nur für kurze Zeit und die Feindseligkeiten zwischen den Konfliktparteien sind etwas später wieder ausgebrochen. Dieser Beitrag gibt Aufschluss darüber, wie es Ihnen tatsächlich gelingt, Gefühle nachhaltig zu verändern: mit Gefühlen.

Adrian Schweizer

Auch wenn Platon der Meinung war, dass man Probleme vornehmlich rational lösen sollte, und Descartes behauptet hat, dass man erst ist, wenn man denkt, scheint es mit der rationalen, vernunftorientierten Problembewältigung nicht weit her zu sein. Oder glauben Sie tatsächlich, dass man „The Donald“, den aktuellen Präsidenten der USA, mit Fakten überzeugen kann oder dass im Bundestag schon jemals ein Parlamentarier nach einem brillanten Vortrag eines Mitglieds der anderen Fraktion seine Meinung gewechselt hat?

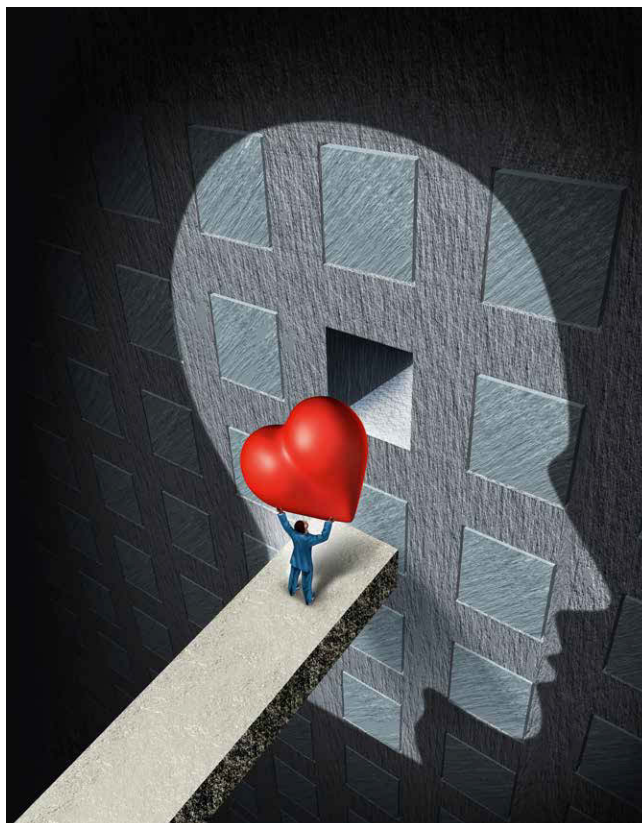
Was nichts verändert

Eigentlich wissen wir alle, dass man in Überzeugungsprozessen mit vernünftiger Argumentation nicht sehr weit kommt, oder? Genau das hat der Neurobiologe Gerhard Roth mit seinem Team (Roth/Strüber 2014; Roth/Ryba 2016) bestätigt: Mit bildgebenden Verfahren hat er Patienten untersucht, welche von kognitiven Verhaltenstherapeuten angehalten worden sind, ihre Gefühle bezüglich eines Lebensumstandes zu überdenken, und er hat festgestellt, dass sich auf keine dieser Interventionen hin etwas im Gehirn getan hat: Gedanken verändern keine Gefühle.

Wenn man also versucht, ein Gefühl (wie etwa „Meine zukünftige Ex-Frau hat mich stets betrogen, soll sie doch von ihren Liebhabern leben!“) mittels einer vernünftigen Intervention (wie etwa „Deine Frau will frei sein! Gibt es nicht Mittel und Wege, dass Du das, was Du möchtest, erreichst und Deine Frau sich gleichzeitig frei fühlt?“) zu verändern und damit in einer Mediation Optionen zu generieren, ist das theoretisch und lehrbuchmäßig vermutlich das richtige Vorgehen. Leider wirkt es in der Praxis nur selten und wenn überhaupt, dann vermutlich nicht aufgrund der vernünftigen Intervention, sondern ist, gleich wie bei einem Wunderheiler, die Folge eines tiefen Vertrauensaufbaus, der im Vorfeld stattgefunden hat.

Was etwas verändert

Was aber wirkt nun neurobiologisch gesehen wirklich? Ganz einfach: Gefühle können nach Roth nur mit Gefühlen verändert werden. Was heißt das theoretisch? Das heißt, wir müssen dem Medianten helfen, Zugang zu seinem Gefühl hinter der Position zu finden, und ihm dann ebenso helfen, Zugang zu erhalten zu einem Ressourcen-Gefühl, welches das ursprüngliche Gefühl verändern kann. Ist das geschehen, entwickelt sich ein neues, drittes Gefühl und die Gedanken gehen in eine neue Richtung.



Das ist einfacher gesagt als getan! Sicher ist eines: Mit einem normalen Sprachgebrauch funktioniert dieser „Trick“ selten, allerdings eher, wenn man im Gebrauch hypnotischer Sprachmuster ausgebildet ist. Wer ist das aber schon? Ich möchte deshalb hier eine Vorgehensweise vorstellen, die ich seit Jahren anwende und die nachhaltig wirkt, weil sie tatsächlich die Gefühle der Medianten verändert und ihnen damit ermöglicht, sich für Optionen und Lösungen zu öffnen.

Arbeit mit den vier Wahrnehmungspositionen: Gefühle mit Gefühlen verändern

Schon zu Beginn meiner Arbeit als Mediator bin ich davon abgekommen, in Joint Sessions die Interessen zu bestimmen und Optionen zu generieren. Warum? Interessen sind im Inneren gelagert und wenn der Feind im Raum ist, gehe ich nicht hinein. Deshalb führe ich Mediationen hauptsächlich im Einzelgespräch durch und bringe die Parteien erst wieder zusammen, wenn beide möglichst viele Optionen generiert haben, die zudem eine möglichst große Schnittmenge bilden.

In der Einzelarbeit nutze ich vor allem die vier Wahrnehmungspositionen, für die ich vier Stühle aufstelle: 1. Ein Stuhl steht für die „Ich-Position“ (Fühlen): Mediant A. 2. Ein Stuhl steht

für die „Du-Position“ (Mitfühlen): Mediant B. 3. Ein Stuhl markiert den neutralen Beobachter: „Er/Sie-Position“ (Denken) und 4. ein weiterer die „Es-Position“ (Erkennen): der neutrale systemische Beobachter. Die Stühle wirken als Raumanker und die Medianten haben, so bestätigen praktisch alle, die es erlebt haben, nach einigen Wechseln keine andere Möglichkeit mehr, als tatsächlich aus diesen Perspektiven heraus zu fühlen und zu denken. Intellektuelles Gerede wird unmöglich.

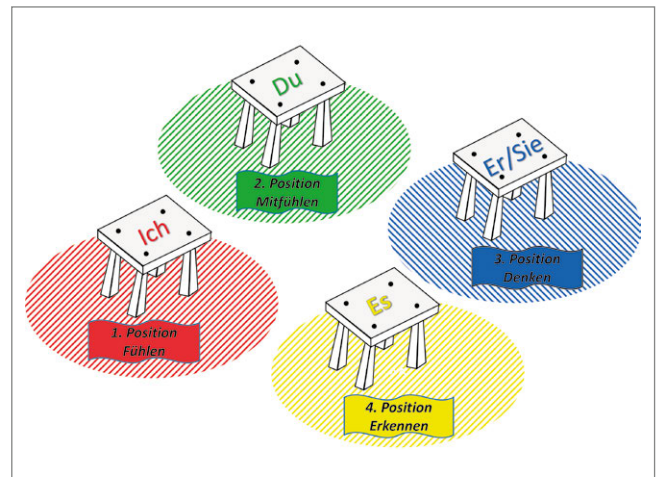


Abb. 1: „Vier Stühle“ in einer Mediation (© Adrian Schweizer).

Anzeige



STRIEWE PARTNER

RECHTSANWÄLTE | FACHANWÄLTE

STRIEWE und PARTNER

Wirtschaftsmediator FRIEDBERT STRIEWE

Fichtestraße 3 | 04275 Leipzig

Telefon +49 (0) 341 - 69 66 5 - 0

Telefax +49 (0) 341 - 69 66 5 - 99

post@striewe.eu

www.striewe.de

Er ist seit 30 Jahren Spezialist im Bereich des Wirtschaftsrechts, Fachanwalt für Insolvenz-, Sanierungs- und Steuerrecht. Er begleitet Unternehmen und Privatpersonen in Krisen, Umbrüchen und Sanierungen und ist in diesem Bereich als Wirtschaftsmediator tätig.

Schon gewusst?

Menschen, die sich schuldig fühlen, sind empathischer

Obwohl Schuld und Scham häufig parallel auftreten, ist ihre Wirkung auf die emotionale Intelligenz von Menschen konträr. In einer Studie wurden 363 Freiwillige daraufhin untersucht, welche Wirkung die Gefühle Schuld und Scham bei ihnen auslösen. Das Ergebnis: Menschen, die sich häufig schuldig fühlen, sind besonders gut darin, Emotionen im Gesichtsausdruck ihres Gegenübers zu lesen, selbst wenn diese nur minimal sichtbar sind; Menschen, die sich häufig schämen, besonders schlecht. Dafür gibt es einen einfachen Grund: Während Scham sehr auf die eigene Person fokussiert ist, beinhaltet Schuld auch das Nachdenken über die Tat an sich und Wege, diese wieder gutzumachen. Menschen, die sich oft schuldig fühlen, sind empathischer und geschickter darin, interpersonale Konflikte zu lösen, sie tendieren eher zu sicheren, engen Beziehungen und haben negative Emotionen wie Wut besser unter Kontrolle.

Quelle: Treeby, Matt S. et al. (2015): Shame, Guilt, and Facial Emotion Processing: Initial Evidence for a Positive Relationship between Guilt-Proneness and Facial Emotion Recognition Ability. *Cognition and Emotion* 30 (8), S. 1504–1511.

Im Einzelgespräch bitte ich zuerst Mediand A, auf dem Stuhl der Ich-Position seine Meinung zu vertreten, und dann, aus der Du-Position als Mediand B zu antworten. Wichtig ist, dass Mediand A dabei nicht seine eigenen Gefühle auf den Platz von Mediand B mitnimmt und umgekehrt. Deshalb geht kein Wechsel direkt vonstatten, sondern immer über den Beobachter-Stuhl (Er/Sie-Position). Dieses emotionale Ping-pong zwischen den beiden Positionen lasse ich Mediand A so lange spielen, bis sich das Gefühl der Frustration bei ihm einstellt: „So kommen wir nie weiter!“ Nach Roth findet damit eine Veränderung im Gehirn statt: Die Frustration verändert die Überzeugung, mit dem Durchboxen der Positionen den Streit zu gewinnen. Mediand A ist offen für die Interessen der Gegenseite.

Die Interessen arbeite ich aus der Ich- und Du-Position heraus und die gemeinsame Mission oder Vision (übergeordnete, gemeinsame „Interessen“) aus der Er/Sie-Position des systemischen Beobachters. Dann werden aus allen vier Standpunkten Optionen gebildet und anschließend aus allen Perspektiven bewertet. Bestand hat nur, was sich in allen Positionen gut anfühlt. Das gleiche Prozedere spiele ich mit dem anderen Medianden durch.

Erstaunlich ist, dass sich die so erarbeiteten Lösungsmengen meistens zu 70 bis 80 Prozent decken. Das bestätigen auch meine Studenten, welche die Methode seit vielen Jahren praktizieren. Dann führe ich die Medianden zusammen und sie erar-

beiten gemeinsam die Lösung. Manchmal kommt es natürlich wieder zu einigem Feilschen, das ist aber normal.

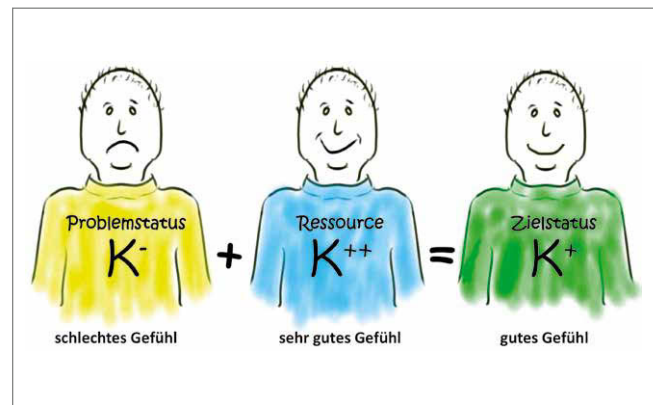


Abb. 2: Gefühle verändern Gefühle (© Adrian Schweizer).

Nachhaltige Wirkung

Die so gefundenen Lösungen wirken nachhaltig nach dem AQAL-Model von Ken Wilber (2001), denn sie sind wahrhaftig (Ich-Position), angemessen (Du-Position), objektiv richtig (Er/Sie-Position) sowie funktional passend (Es-Position) und damit belastbar, weil die Medianden keinem Kompromiss zustimmen, der eigentlich ihren Grundgefühlen widerspricht. Stattdessen haben sie auf der Grundlage veränderter Gefühle eine Lösung erarbeitet, welche diesen entspricht: win-win-win statt nur win-win!

Literatur

- Roth, Gerhard/Strüber, Nicole (2014): *Wie das Gehirn die Seele macht*. München: Klett-Cotta.
- Roth, Gerhard/Ryba, Alica (2016): *Coaching, Beratung und Gehirn. Neurobiologische Grundlagen wirksamer Veränderungsprozesse*. München: Klett-Cotta.
- Wilber, Ken (2001): *Eros, Logos, Kosmos. Eine Vision an der Schwelle zum nächsten Jahrtausend*. Frankfurt am Main: Fischer.

Adrian Schweizer



Rechtsanwalt und Mediator; arbeitet weltweit als Wirtschaftsmediator und Executive Coach. Er lehrt Mediation, Kommunikation und Coaching an den Universitäten Hagen und Karlsruhe sowie an der Hochschule Luzern und ist Autor mehrerer Fachbücher zu Mediation und kooperativer Konfliktlösung.