

## **So nicht, aber wie denn dann? Konstruktives Streiten und Kommunizieren in der Partnerschaft kann gelernt werden**

*„So nicht, aber wie denn dann? Dieser Satz drückt eine grundsätzliche Schwierigkeit vieler Paare aus. Einerseits wird die Notwendigkeit, über belastende Themen zu sprechen, deutlich empfunden. Andererseits haben die wenigsten gelernt, wie sie solche Themen ansprechen könnten, ohne die Situation noch schlimmer zu machen, als sie eh schon ist.“*

Gesprächsverhalten hat eine große Vorhersagekraft für das Gelingen oder Scheitern von Partnerschaften. Das zeigte sich immer wieder in zahlreichen seit Jahrzehnten durchgeführten wissenschaftlichen Studien, die der Frage nachgehen, welche Gründe für das Scheitern von Beziehungen maßgebend sind.

*„Für den Verlauf einer Partnerschaft sind weniger die auftretenden Probleme entscheidend als die Art und Weise, wie die Partner dabei miteinander umgehen. Oder noch einmal anders formuliert: Ich kann trotz ungünstiger äußerer Umstände und trotz unterschiedlicher Persönlichkeiten noch mit meiner Partnerschaft zufrieden sein, während ich trotz günstiger äußerer Umstände und ähnlicher Persönlichkeiten in meiner Partnerschaft unglücklich werden kann - nämlich dann, wenn die Kommunikation nicht stimmt.“*

Es ist als Glücksfall oder Ausnahme zu betrachten, wenn jemand im Elternhaus lernen konnte, wie Streitgespräche auf konstruktive Art und Weise geführt werden. Viel häufiger wurden unzureichende Kommunikationsfertigkeiten erlernt. Viele dieser im Laufe des Lebens erlernten Kommunikations-Fehler führen bei Paarkommunikation und -konflikten oft zu einem destruktiven, eine Lösung verhindernden oder erschwerenden Gesprächsverlauf. Wiederholt ungelöste Konflikte können in der Partnerschaft aus einem Miteinander mittel- bis langfristig ein Nebeneinander und letzten Endes aus dem Füreinander das Gegeneinander machen. Es folgt häufig die Trennung.

Zur Verbesserung der Paarkommunikation ist es in einem ersten Schritt unerlässlich, die eigenen Kommunikationsfehler aufzudecken und in einem zweiten Schritt durch das Erlernen von neuem konstruktivem Gesprächsverhalten zu ersetzen. Zum Glück lässt sich für eine echte partnerschaftliche Kommunikation leichter und schneller etwas unternehmen, als für eine Veränderung der beteiligten Personen oder von ungünstigen Umständen selbst.

### **Das leuchtende Beispiel zuerst: Was sind eigentlich die Merkmale von gelingenden Paargesprächen? Zehn wichtige Kommunikationsregeln**

- **Fertigkeiten der Sprecherrolle**
  1. Sich öffnen: Öffnen Sie sich selbst und beschreiben Sie was in Ihnen vorgeht. Wenn Sie Ihre Gefühle und Bedürfnisse direkt äußern, lassen sich Anklagen und

Vorwürfe vermeiden und Sie können sich viel leichter verständlich machen. Auch kann dadurch „negatives Gedankenlesen“ vermieden werden. Hierunter versteht man Äußerungen, die die Reaktionen des Partners vorwegnehmen, z.B. „Auf andere Art kann man ja nicht mit Dir reden.“ Oder „Ich würde etwas unternehmen, aber Du machst ja doch nicht mit.“ Der Sprecher sichert sich damit schon im Voraus gegen eine mögliche Reaktion ab und riskiert damit eine sich selbsterfüllende Prophezeiung.

2. Ich-Gebrauch: Sprechen Sie von Ihren eigenen Gedanken und Gefühlen. Kennzeichen dafür ist der das Sprechen in der „Ich-Form“. Alle Aussagen werden dadurch persönlicher. Äußerungen, die nur auf andere gerichtet sind (Du-Sätze) sind meist Vorwürfe oder Anklagen, die als Auslöser für Gegenangriffe oder Rechtfertigungen wirken.

3. Konkrete Situationen ansprechen: Sprechen Sie konkrete Situationen oder Anlässe an, so dass Verallgemeinerungen (z. B. „immer“, „nie“) vermieden werden. Verallgemeinerungen rufen meist sofortigen Widerspruch hervor und lenken vom eigentlichen Inhalt der konkreten Situation völlig ab. Durch die Einhaltung dieser Regel werden Ihre Aussagen anschaulicher.

4. Konkretes Verhalten ansprechen: Sprechen Sie von konkretem Verhalten in bestimmten Situationen. Das macht Ihre Aussagen nachvollziehbarer und Sie vermeiden dadurch Ihren Partner zu bewerten. Eine Unterstellung negativer Eigenschaften (z.B. „typisch“, „unfähig“, „langweilig“, „nie aktiv“) ruft nur Widerspruch hervor. Trennen Sie in Ihren Aussagen das Verhalten, das Sie wahrnehmen, von den Gefühlen und Gedanken, dass es bei Ihnen auslöst.

5. Beim Thema bleiben: Achten Sie darauf, nur auf solche Inhalte einzugehen, die für das von Ihnen gewählte Thema relevant sind und Ihrem Partner klarer machen, was Ihr Anliegen ist. Sonst läuft das Gespräch Gefahr, völlig vom eigentlichen Thema abzukommen.

#### ▪ **Fertigkeiten der Zuhörerrolle**

6. Aufnehmendes Zuhören: Zeigen Sie Ihrem Partner nonverbal, dass Sie ihm zuhören und Interesse an seinen Äußerungen haben. Das kann z. B. durch unterstützende Gesten wie Nicken oder kurze Einwüfe wie „hm“, „aha“ geschehen. Wichtig neben Blickkontakt sind auch eine dem Partner zugewandte Körperhaltung, Ermutigungen, doch weiter zu sprechen: „Ich würde gern mehr darüber hören“, verstärken den Partner beim Erzählen.

7. Zusammenfassen: Melden Sie die wichtigsten Äußerungen des Sprechers möglichst in eigenen Worten zurück, um deutlich zu machen, dass Sie ihn verstanden haben. Fällt Ihnen dies schwer, sollten Sie vor wörtlichen Wiederholungen nicht zurückschrecken. Die Regel unterstützt Sie beim Verstehen des Partners, deckt Missverständnisse auf und strukturiert das Gespräch.

8. Offene Fragen: Sie verhelfen zu einem besseren Verständnis der Aussagen des Partners: „Wie ging es Dir dabei?“, „Woran hast Du das gemerkt?“ - nicht: „Aber das musst Du doch gemerkt haben oder?“ Offene Fragen ersparen Ihnen unnötige Interpretationen, vermitteln Ihrem Partner Interesse, nötigen ihn nicht zu Rechtfertigungen und ermutigen ihn, sich tiefer auf das gewählte Thema einzulassen.

9. Lob für das Gesprächsverhalten: Loben Sie den Sprecher für offenen und verständliche Aussagen, damit dieser sich ermutigt fühlt (z. B. Ich verstehe das jetzt viel besser, weil Du mir das so klar und offen gesagt hast.“). Natürlich kann auch der Sprecher gutes Zuhören des Partners loben.

10. Rückmeldung des ausgelösten Gefühls: Es gibt Situationen, in denen es Ihnen nicht möglich ist, mit Verständnis auf den Sprecher zu reagieren, etwa weil dessen Äußerungen Sie sehr aufgebracht haben. In solchen Fällen sollten indirekte Aussagen vermieden werden, z. B. „Aber das stimmt doch gar nicht!“ Besser melden Sie Ihre eigenen Gefühle direkt zurück: „Ich bin völlig überrascht, dass Du das so siehst.“ Es ist ebenfalls sehr wichtig, positive Gefühle zurück zu melden, z. B. „Mich freut es, dass Du dies mit mir machen willst.“

### **Was sind die häufigsten Fehler in der partnerschaftlichen Kommunikation?**

„Ein Konflikt liegt vor, wenn mindestens ein Bedürfnis von mindestens einem Partner durch das Verhalten des anderen verletzt oder vernachlässigt wird!“

Die Grundmuster der misslungenen Paarkommunikation: Vorwürfe und Schwamm drüber

Misslungene Paarkommunikation endet häufig in destruktiven Streitgesprächen mit Vorwürfen statt Klärung oder Schuld statt Gefühl. Vorwürfe und Schuldzuschreibungen führen nicht zur Klärung von Konflikten und Problemen. Eigene Gefühle und Wünsche können damit nicht direkt geäußert werden. Vielmehr tragen sie dazu bei, beim Partner eine Reihe von unangenehmen Emotionen auszulösen.

Betrachtet man solch destruktive Paar-Streitgespräche, so tauchen bestimmte Kommunikationsmerkmale immer wieder in Vorwürfen auf. Jedes Merkmal verleiht dem Gespräch eine vorwurfsvolle Richtung und hat spezifische unangenehme Auswirkungen auf den Partner.

Wer diese charakteristischen Elemente schnell erkennt, sei es bei sich oder dem anderen, der kann leichter aus einer drohenden Eskalation aussteigen. Wenn ich meinem Gesprächspartner menschlich näher kommen möchte, kann ich andere Mittel der Kommunikation anwenden.

#### **▪ Vorwürfe und ihre Merkmale mit jeweils einer Beispielaussage**

- Du-Botschaften: „Du hast Dich falsch verhalten.“

Negativ gemeinte Du-Botschaften bedeuten, ein eigenes Problem oder unangenehmes Gefühl am anderen festzumachen. Die eigenen Beweggründe werden in der Du-Botschaft nicht genannt. Der andere hat einen Fehler gemacht oder ist unzulänglich. Das steht für den Sender der Botschaft in diesem Moment unerschütterlich fest. Dadurch entsteht sofort ein hierarchisches Gefälle. Man erhebt sich über den anderen indem man mit dem Du-Satz scheinbar objektiv feststellt, was am anderen nicht stimmt. Damit geht es um Recht haben und nicht mehr um Meinung und Gefühl. Der andere gerät sofort in eine Verteidigungshaltung, neigt zur Rechtfertigung und wird versuchen, das empfundene Hierarchiegefälle zu seinen Gunsten zu verändern.

- Verallgemeinerungen: „Du kümmerst Dich nie um mich.“

Verallgemeinerungen sind oft ein indirekter Ausdruck von Ärger. Auch wenn der Ärger meistens in einer konkreten Situation begründet ist, will der Sprecher mit der Verallgemeinerung seinen Argumenten eine besondere Durchschlagskraft verleihen

und dem Partner kein Schlupfloch für eine Ausrede lassen. Verallgemeinerungen reizen meistens zu sofortigem Widerspruch und tragen daher eher zur Polarisierung der Diskussion bei und erschweren das Eingehen auf den Partner.

- Übertreibungen: „Tausendmal muss man den gnädigen Herrn bitten.“ Übertreibungen sind hinsichtlich Ursachen und Folgen der Verallgemeinerung sehr ähnlich. Auch sie sollen der eigenen Aussage mehr Überzeugungskraft verleihen und reizen den Partner zu sofortigem Protest.

- Negative Eigenschaftszuschreibungen (Etikettierungen): „Diese unendliche Trägheit ist typisch für Dich.“

In Situationen in denen einen Partner ein bestimmtes Verhalten des anderen stört, ärgert, enttäuscht usw. benennt der statt des konkreten Verhaltens manchmal gleich eine ganze Eigenschaft/Charakterzug des anderen. Damit bewaffnet er sich mit einer fiktiven Gutachtermannschaft, um den Partner zur Einsicht in die „zweifellos und objektiv festgestellten“ Mängel zu bewegen. So kann zwar indirekt Unmut oder Enttäuschung zum Ausdruck gebracht werden, eine Verhaltensänderung beim anderen wird aber eher erschwert, weil er weder etwas über das Verhalten noch die Beweggründe erfährt, die zu der Aussage geführt haben. Auch hier wird der andere eher zu Gegenwürfen oder Rechtfertigungen greifen, als sein eigenes Handeln zu reflektieren.

- Schuldzuschreibungen: „Du bist schuld, dass...“

Oft werden statt eigenen Gefühlen Beschuldigungen und Entschuldigungen ausgetauscht. Dem Partner wird für das eigene Wohlergehen eine größere Verantwortung zugeschoben, als man selbst zu übernehmen bereit ist. Der jeweilige „Schuldzuschreiber“ legt dabei die Norm fest, was gut und böse oder richtig und falsch ist. Der „Beschuldigte“ wird meistens mit Gegenbeschuldigungen reagieren. Durch dieses Schuld-Pingpong kommt es gar nicht erst zu einer konkreten Problembeschreibung und eine faire Problemlösung wird dadurch erschwert. Lesen Sie hier weitere Beispiele für Vorwürfe.

- Negative Interpretationen: „Das tust Du doch nur, weil...“

- Scheinfragen: „Findest Du Dein Verhalten etwa richtig?“

- Rechtfertigungen: „Das stimmt doch gar nicht.“

- Scheinvorschläge: „Du könntest mir gegenüber ruhig mal etwas aufmerksamer sein“.

- Entwertungen und Beleidigungen: „Du bist auch zu nichts nutze, Du Stümper.“

- Verletzende Andeutungen: „Du weißt bestimmt noch ganz genau, wie Dir dieses peinliche Missgeschick unterlaufen ist.“

- Drohungen: „Wenn Du nicht endlich mit mir in den Urlaub fährst, verlasse ich Dich!“

- Ironie: „Das hast Du ja wirklich großartig gemacht. Eine Meisterleistung. Ich gebe dir meinen Lieblingspulli zum Waschen und heraus kommt ein krätziger Putzlappen. Du solltest damit im Zirkus auftreten.“
- Sarkasmus: „Wenn das so weiter geht, können wir uns auch gleich scheiden lassen, nicht wahr mein Schatz?“
- Verbündete und Zeugen zitieren: „Meine Mutter hat mir schon immer gesagt, dass aus Dir nichts wird.“
- **Versöhnung ohne Klärung oder „Schwamm drüber“: Möglichkeiten, einen Konflikt zuzudecken oder abubrechen**

Menschen, die nie einen konstruktiven Streit erlebt haben und sich an erlernte Irrtümer oder Einstellungsmuster wie z. B. „Streit ist böse“ oder „Wer sich liebt, der streitet nicht“ klammern, wissen nicht, wie man einen Konflikt konstruktiv löst. Sie wissen häufig nur, dass sie die für sie sehr unangenehme Situation Streit so schnell wie möglich verlassen möchten. Dieser Ausstieg ohne Klärung wurde bei konfliktscheuen Menschen meistens länger gelernt als das Aufarbeiten von Auseinandersetzungen.

Folgende mehr oder weniger einfachen oder umständlichen, durchschaubaren oder versteckten, bewussten oder unbewussten Abwehr- oder Ablenkungsmanöver werden eingesetzt, um einen Streit zuzudecken und dadurch eine Versöhnung zu erreichen:

- Ablenken und Themenwechsel
- Aussitzen, Gras über die Sache wachsen lassen: Das Konfliktthema selbst nicht thematisieren, den anderen beruhigen, dementieren, keinen offenen Widerstand bieten.
- Bagatellisieren: Das Konfliktthema und zugrunde liegende unerfüllte Bedürfnisse werden herunter gespielt.
- Beleidigtsein: Befristetes emotionales Aushungern des Partners durch abruptes Einstellen jeglicher Zuneigung. Kommunikation wird auf das sachlich Notwendige beschränkt.
- Bestechen: Ein verlockendes Angebot unterbreiten und als Gegenleistung das Ausklammern eines bestimmten Problems fordern oder vorschlagen. "Ich mache das ganze Wochenende den Haushalt, aber dafür sprechen wir nicht mehr über ...."
- Dramatisieren: Der Konflikt wird in einer Flucht nach vorne bewusst verzerrt und überzogen dargestellt, um den Partner mittels Furch vor den verheerenden Folgen zu einer schnellen Versöhnung zu bewegen.
- Einlenken und Ausblenden: Einlenken ist grundsätzlich ein guter Weg, um eine echte Versöhnung einzuleiten. Wenn damit aber die Bedingung verknüpft wird, das leidige Thema nicht noch einmal aufzuwärmen, wird eine wirkliche Versöhnung

verhindert. Wiederholtes derartiges Vorgehen führt beim Partner zu Vertrauensverlust, weil er sich nicht mehr ernst genommen fühlt.

- Einschalten Dritter: Im Konfliktfall hält man vor Dritten zusammen oder sucht bewusst die Nähe von Dritten. Schon dadurch wird eine stillschweigende Versöhnung eingeleitet und der Konflikt stillschweigend unter den Teppich gekehrt.
- Imponieren: Sehr indirekte und riskante Art den Partner durch dezentes „Sich-selbst-groß-Machen“, d.h. Verweisen auf eigene umwerfende Vorzüge, zum Abbrechen eines Streits zu bewegen. Misslingt der Versuch des Beeindruckens, eskaliert der Konflikt.
- Nachgeben: Häufig die sicherste und schnellste Methode einen Streit abzubrechen. Aber eher unklug, wenn dabei eigene Bedürfnisse einfach aufgegeben werden. Es besteht, die Gefahr, dass man vom Partner weniger ernst genommen wird.
- Rationalisieren: Paarkonflikte sind immer emotional. In dem das emotionale Konfliktthema auf eine rationale Ebene gebracht wird, soll der Streit beendet werden.
- Regredieren: Regredieren bedeutet sich klein und schwach zu geben, um beim anderen im Konfliktfall eine „sofortige und anhaltende Beißhemmung“ auszulösen. Formen sind bspw. Kindchen spielen, sich dumm stellen, krank werden, usw. Beim Partner löst man meistens ein schlechtes Gewissen aus, wenn er im Konflikt angesichts der Schwäche noch weiter an die eigenen Interessen denkt.

#### ▪ Die bestrafende Kommunikation

Es lassen sich besonders bestrafend oder verletzend wirkende Kommunikationsfehler bestimmen, die bewusst oder unbewusst angewendet werden und ein partnerschaftliches Gespräch unmöglich machen. Die Verschleierungs- und Weghör-Regeln stellen einen Überblick über die Tricks und Kniffe, die viele von uns in ihrem Sprachrepertoire haben und auch einsetzen - bewusst oder unbewusst. Sie sind nicht grundsätzlich zu verdammen, sollten aber nur sehr bewusst eingesetzt werden.

#### **Die zweifelhafte Kunst des indirekten Sprechens: Alles was ich sage könnte gegen mich verwendet werden**

Viele Menschen haben die Überzeugung verinnerlicht, nicht auffallen zu dürfen. Deshalb versuchen sie, sich in Gesprächen - auch mit dem Partner - durch eine möglichst indirekte Ausdrucksweise keine persönliche Blöße zu geben. Sie haben gelernt: „Je allgemeiner ich mich ausdrücke, desto weniger kann mich mein Gesprächspartner festnageln.“ Diese Menschen neigen dazu, ihre wahren Gefühle, Wünsche, Bedürfnisse oder Überzeugungen zu verschleiern.

- Erste Verschleierungsregel: Sag' niemals „ich“ zu Dir!  
Statt auf eine persönliche Frage mit einem „Ich“-Satz zu antworten greifen Verschleierer gerne auf „man“, „es“ oder Formulierungen wie „die Erfahrung zeigt, dass...“ zurück und setzen zusätzlich Phrasen und Klischees ein. Auch ein „wir“ oder „Du“ wird von Geübten zur Verschleierung oft eingesetzt. Alle Antworten haben

gemeinsam, dass sich die gefragte Person also hinter anderen verschanzt. Die Verschleierungstechniken verunsichern den Fragesteller und je nach Kommunikationsstil des Gesprächspartners kann sich hier sehr rasch ein unfruchtbarer und verletzender Streit entwickeln.

- **Zweite Verschleierungsregel: Wie es in Dir aussieht, geht niemanden etwas an**  
Das direkte Aussprechen der eigenen Gefühle und Bedürfnisse ist verboten. Man antwortet auf persönliche Fragen zum Befinden auch in partnerschaftlichen Gesprächen in Small-Talk-Form, pseudo-sachlich oder mittels ironischer Zuspitzung. Statt möglichst offen über die eigenen Gefühle und Wünsche sprechen, was zu Verständnis für die Lage und auch zu einer schrittweisen Problemlösung führen würde, wird verschleiert. So werden ernst gemeinte Versuche der Kontaktaufnahme verhindert und Gesprächspartner nachhaltig frustriert.
- **Dritte Verschleierungsregel: Sag's weder klipp noch klar!**  
Statt ein Bedürfnis oder einen Wunsch sofort und direkt anzusprechen, warten Verschleierer oft, bis der Partner mit quasi hellseherischen Fähigkeiten erkennt, was man sich wünscht. Da man darauf meistens sehr lange wartet, baut sich in der Zwischenzeit eine gehörige Portion Ärger, Wut, Enttäuschung auf, der sich nicht selten in einem allgemeinen und verheerenden verbalen Rundumschlag Luft verschafft. So wird z. B. aus einem Partner, der heute nicht beim Abspülen hilft, „ein Pascha, der noch nie einen Finger krumm gemacht hat.“

### **Die verhängnisvolle Kunst des Nicht-Richtig-Zuhörens oder: Solange ich nicht auf den anderen eingehe, bin ich der „Stärkere“**

Im westlichen Kulturkreis wird dem Sprecher die wichtigere Rolle zugewiesen. Daher kann wohl oft beobachtet werden, dass - nicht nur bei Streit - beide Gesprächspartner gleichzeitig die Rolle des Sprechers einnehmen. Es gibt also keinen Zuhörer und es ist sehr wahrscheinlich, dass diese Gesprächspartner niemals zueinander finden werden. Daneben gibt es noch viele andere Wege, dem Sprecher durch falsches Zuhören zu zeigen, dass ich nicht bereit bin, auf ihn einzugehen. Dadurch hält der Zuhörer den Sprecher auf Abstand und gibt sich nicht als Partner zu erkennen. Damit fühlt sich der Zuhörer zwar ein Stückweit sicher und unangreifbar, der Partner allerdings wird sich bestraft und verletzt fühlen und seinerseits versuchen, das Gegenüber zu bestrafen.

- **Erste Weghör-Regel: Das Pokerface**  
Es scheint, als würden viele zwischenmenschliche Beziehungen mit einem Pokerspiel verwechseln. Diese Zuhörer begegnen dem Sprecher mit einer versteinerten Miene. Eine andere beliebte Methode ist, mit dem Sprecher keinen Blickkontakt zu halten. Die Folgen sind Unsicherheit und zunehmende Frustration beim Sprecher. Der einfachste und wirksamste Weg dem Sprecher echtes Interesse am Thema und aufmerksames Zuhören zu signalisieren, wäre ihn anzuschauen.
- **Zweite Weghör-Regel: Immer schön „cool“ bleiben**  
Diese Regel ist die sprachliche Ergänzung zum nicht-sprachlichen Pokergesicht. Ein Sprecher ist immer auf die Reaktion des Zuhörers angewiesen. Bleibt diese Reaktion komplett aus d.h. der Zuhörer drückt nicht aus, was das Gesagte in ihm auslöst, dann sind Verwirrung, Unsicherheit und Frustration auf Seiten des Sprechers groß. Er kann nämlich nicht einschätzen was vom Gesagten beim Zuhörer wie angekommen ist. Der agierende Partner läuft ins Leere.

Ein Sprecher, der sich dazu durchgerungen hat, seinem Partner etwas „Unangenehmes“ zu sagen und dann an einen Zuhörer gehört, der „cool“ bleibt, wird bestraft, statt für Mut und Offenheit gelobt zu werden. Er wird sich überlegen, ob er zukünftig noch einmal so offen ist. Werden in einer Partnerschaft wichtige Gefühle und Bedürfnisse aus Angst vor Bestrafung durch den anderen nicht mehr angesprochen, so ist diese zwangsläufig zum Scheitern verurteilt.

- Dritte Weghör-Regel: Ich weiß eh' schon was Du sagen willst  
Die Anwendung dieser Weghör-Regel signalisiert dem Sprecher, dass ich mich nicht für das Gesagte interessiere, dass mich das alles langweilt, weil ich es eh schon kenne, oder dass ich das alles schon viel besser weiß.

So tun als ob man interessiert und aktiv zuhört, aber bloß keine Fragen stellen, weil man sich nicht die Blöße, des nicht Verstehens geben möchte. Es ist das Wichtigste, das Gesicht zu wahren. Oder mein Gegenüber erzählt mir etwas sehr persönliches von sich. Und ich bin eigentlich auch daran interessiert, wie er sich in der einen oder anderen Situation gefühlt hat. Allerdings frage ich nicht nach aus Angst, der Andere könnte ja auch von mir etwas ganz persönliches erfahren wollen.

Ich höre einem Verschleierer zu. Dieser redet um den heißen Brei herum und kommt nicht auf den Punkt. Aus „Höflichkeit“ unterbreche ich ihn nicht. Wenn der Sprecher irgendwann einmal fragt, ob ich das, was er sagt auch verstehe, kann ich wie folgt antworten:

- „Natürlich verstehe ich das.“ (Höfliche Form)
- „Selbstverständlich, so kompliziert ist das ja nun auch wieder nicht.“ (versteckt abwertende Form)
- „Klar doch, ich bin ja nicht blöd.“ (aggressiv rechtfertigende Form)

Eine andere aggressivere Form dieser „Weghör-Regel“ ist das Unterbrechen des Sprechers mit dem Ziel ihm das Heft aus der Hand zu nehmen und ihm zu zeigen, dass ich als Zuhörer viel besser Bescheid weiß.

Häufig anzutreffen ist auch der zerstreut abwertende und abrupte Themenwechsel. Mein Partner erzählt mir etwas Persönliches (z. B. wie sehr sich auf den gemeinsamen Urlaub freut) und ich wechsele bewusst oder unbewusst das Thema (z. B. wie sehr mich die Politik der Bundesregierung ärgert).

### **Hintergrund: Belohnen und Bestrafen**

Verhalten lernen wir in erster Linie durch Rückmeldungen anderer Menschen aus unserem Umkreis. Diese Rückmeldungen lassen sich grob in Belohnung und Bestrafung unterteilen. In einer Partnerschaft gewinnt der jeweilige Partner größte Bedeutung als „Rückmelder“.

- Belohnung: Mir angenehme Rückmeldungen. Sie veranlassen mich, das, wofür ich belohnt worden bin, weiterhin und/oder öfter und intensiver zu tun.

- Bestrafung sind alle mir unangenehmen Rückmeldungen. Verhalten, das zu Bestrafung führt, werde ich sehr wahrscheinlich reduzieren oder eher heimlich ausführen.

Es gehört zum Beziehungsalltag, den Partner in eine gewünschte Richtung beeinflussen zu wollen. Allerdings sind sich Menschen häufig nicht bewusst, wie sie ihren Partner durch Belohnung oder viel öfter durch Bestrafung zu beeinflussen versuchen. Oft werden in einer Partnerschaft Loben und Danken vergessen und zur Beeinflussung bleibt somit nur noch die Bestrafung übrig.

Eine häufig eingesetzte Form der Bestrafung sind die sprachlichen Bestrafungsmöglichkeiten. Diese ergänzen die Körpersprache.

## Die Folgen von misslungener partnerschaftlicher Kommunikation

### ▪ Nebeneinander statt Miteinander

Wenn im Konfliktfall keine neuen Lösungswege gefunden werden und die alten Interaktionsmuster als wirkungslos wahrgenommen werden, bietet sich oft resignatives Ausweichen an:

- Konfliktfelder werden gemieden
- Beziehungsgeschehen wird auf bisher reibungslose Interaktionsfelder beschränkt
- Unerfüllte Wünsche werden irgendwie kompensiert
- Es gibt ein eher funktionales Miteinander
- Es steht nicht mehr die Liebe im Vordergrund der Beziehung, sondern eine gemeinsame Aufgabe wie z.B. die Kindererziehung.

Solange dieses System stabil bleibt, geht man nicht mehr auseinander, kommt sich aber auch nicht mehr näher. Beim Auftreten neuer Konflikte kann dieses eingespielte System funktionaler Distanz ins Wanken geraten. Aus dem Scheinfrieden des Nebeneinander kann ein offenes Gegeneinander werden.

### ▪ Gegeneinander statt Füreinander: „Dir wird’ ich’s zeigen!“

Aus dem gefühlsmäßig eingeschränkten Nebeneinander in funktionaler Distanz kann ein offenes oder verdecktes Gegeneinander im Zusammenleben werden. Bei schwerwiegenden ungelösten Konflikten kann dieser Zustand schnell eintreten.

Versöhnungen sind nur noch schwer möglich, weil vorausgegangene Auseinandersetzungen zu verletzend verlaufen sind. Streitigkeiten münden jetzt sofort in einer negativen Eskalation mit Vorwürfen und Gegenvorwürfen oder Drohungen und Gegendrohungen. Die Partner schaukeln sich also gegenseitig hoch. Streit endet oft im Weglaufen oder gar in Tötlichkeiten. Jeder glaubt, Recht zu haben und verübt Druck, um den anderen zu ändern. Aus diesem Druck wird schließlich Strafe - für erlittene Verletzungen, enttäuschte Erwartungen, geplatzte Hoffnungen. Die alte Liebe und Sehnsucht flackert nur noch selten auf und hat auch langfristig keine Chance mehr, weil das gegenseitige Bestrafen längst das gegenseitige Belohnen abgelöst hat.

## Mögliche Auswege: Paarberatung und Kommunikationstrainings

- **Therapeutendatenbank therapie.de**

In der Therapeutensuche von therapie.de finden Sie zahlreiche Anbieter von Paar- und Familienberatung sowie Kommunikationstrainings:

<http://www.therapie.de/psychotherapie/>

- **Die Kursprogramme EPL, KEK, KOMKOM**

### **Ein Partnerschaftliches Lernprogramm (EPL):**

Dieses Kommunikationstraining für junge Paare wurde von Engl und Thurmaier entwickelt. Es richtet sich an Paare, die noch so lange zusammen sind und vor einer geplanten Hochzeit ihr Kommunikationsverhalten möglichst früh im Sinne des in diesem Abschnitt vorgestellten Konzeptes verbessern möchten. Die Kursteilnehmer lernen mit ihrem eigenen Partner in einem Ehevorbereitungskurs mit 6 Sitzungen und unter Anleitung von 2 Trainern positive und negative Gefühle, Wünsche konkret und in angemessener Form zum Ausdruck zu bringen und Meinungsverschiedenheiten in fairer Weise anzugehen und möglichst auch zu lösen.

### **Konstruktive Ehe und Kommunikation (KEK):**

Auf der Basis von EPL wurde ein sehr ähnliches, aber etwas umfangreicheres Trainingsprogramm für Paare in mehrjährigen Beziehungen entwickelt (KEK). Ergänzend aufgenommen wurden Möglichkeiten, um eingeschliffene Interaktionsmuster bei länger verheirateten Paaren in Angriff zu nehmen.

### **KOMmunikationsKOMpetenz - Training in der Paarberatung (KOMKOM)**

Ein weiteres und jüngeres Programm, das auf den Elementen und Erfahrungen von EPL und KEK basiert. Es richtet sich an (hochbelastete) Paare, die bereits in einer Paarberatung sind. Diese können von ihrem Berater gezielt zum KOMKOM-Programm überwiesen werden. Die Paare waren nach dem KOMKOM-Training erwiesenermaßen in allen erhobenen Bereichen deutlich und dauerhaft zufriedener. Das hat eine Überprüfung der Wirksamkeit im Rahmen einer deutschen Langzeitstudie im Bereich Eheberatung gezeigt.

- **Anbieter**

Hier finden Sie eine Datenbank mit Anbietern der oben aufgeführten und weiterer Trainings:

[http://www.familienhandbuch.de/cmain/f\\_Fachbeitrag/a\\_Familienbildung/s\\_2438.html](http://www.familienhandbuch.de/cmain/f_Fachbeitrag/a_Familienbildung/s_2438.html)

### **Literaturhinweis:**

Dieses Dossier beruht auf dem Buch von Joachim Engel, Franz Thurmaier: „Wie redest Du mit mir? - Fehler und Möglichkeiten in der Paarkommunikation. Herder spektrum, 2009