

Inhalt

Erste Hilfe: Wenn der Streit gerade jetzt eskaliert	3
Teil I — Den Boden verstehen	5
Was im Konflikt wirklich passiert.....	5
Warum Sie einknicken oder explodieren.....	7
Die drei Fragen, die alles entscheiden	11
Was „sich selbst verlieren“ tatsächlich bedeutet	14
Ihr eigenes Konfliktmuster erkennen	17
Teil II — Innerlich stabil werden	19
Den Reiz vom Reflex trennen	19
Sich beruhigen, bevor man redet	22
Angriffe nicht persönlich nehmen	25
Der innere Kompass.....	28
Schuld, Scham und der Rechtfertigungszwang.....	31
Aushalten, dass der andere sauer ist.....	34
Teil III — Klar kommunizieren.....	38
Vom Gefühl zur Aussage.....	38
Sagen, was Sache ist, ohne anzugreifen	40
Zuhören, ohne sich aufzugeben	43
Fragen statt unterstellen	46
Grenzen setzen, die halten	49
Mit Manipulation und unfairen Tricks umgehen.....	52
Wenn die Emotionen hochkochen	56
Das Gespräch zu einem Ende bringen	59
Teil IV — In der echten Welt.....	63
Konflikte mit dem Partner	63
Konflikte in der Familie und mit den Eltern	66
Konflikte am Arbeitsplatz	69
Wenn der andere sich nicht bewegt.....	72
Nach dem Konflikt	75
Souveränität als Gewohnheit	77

Erste Hilfe: Wenn der Streit gerade jetzt eskaliert

Sie haben dieses Buch vermutlich nicht in Ruhe aufgeschlagen, wohl eher, weil es vor einer halben Stunde gekracht hat und Ihnen die Sache immer noch im Magen liegt. Dann lesen Sie diese eine Seite und kommen später zum Rest zurück.

Atmen Sie zuerst einmal langsam aus, länger als Sie einatmen. Das klingt nach einem billigen Tipp, hat aber einen handfesten Grund: Ihr Körper steckt nach einem Streit in einem Alarmzustand, und in diesem Zustand können Sie nicht klar denken. Das lange Ausatmen ist der schnellste Weg, dieses System herunterzufahren. Warum das so ist, lesen Sie in Kapitel 7.

Treffen Sie jetzt keine Entscheidung und schreiben Sie keine Nachricht, die Sie nicht mehr zurücknehmen können. Der Drang, sofort zu antworten, sofort zu klären, sofort recht zu bekommen, gehört zum Alarmzustand dazu. Er verschwindet von allein, wenn Sie ein paar Minuten gewartet haben.

Falls das Gespräch noch läuft und gerade hochkocht, sagen Sie einen einzigen Satz und meinen Sie ihn ernst: „Ich brauche eine Pause, wir reden in einer Stunde weiter.“ Dann gehen Sie. Dies ist die einzige sinnvolle Bewegung, wenn beide im roten Bereich sind. Wie Sie so eine Pause sauber setzen und das Gespräch danach wieder aufnehmen, steht in Kapitel 18.

Und das Wichtigste für diesen Moment: Was gerade gesagt wurde, sagt mehr über den Zustand des anderen als über Ihren Wert als Mensch. Sie müssen darauf jetzt nichts erwidern und nichts beweisen.

Wenn der erste Druck weg ist, fangen Sie vorne an. Dieses Buch bringt Ihnen bei, warum solche Situationen so laufen und wie Sie das nächste Mal anders dastehen.

So lesen Sie dieses Buch

Dieses Buch führt Sie von vorne nach hinten durch einen Aufbau, der aufeinander steht. Jedes Kapitel setzt das vorige voraus, deshalb bringt Querlesen hier wenig.

Der erste Teil erklärt, was in einem Konflikt tatsächlich mit Ihnen passiert, im Kopf und im Körper, und hilft Ihnen, Ihr eigenes wiederkehrendes Muster zu erkennen. Der zweite Teil baut Ihre innere Stabilität auf, also die Fähigkeit, im Konflikt bei sich zu bleiben, statt einzuknicken oder zu explodieren. Erst der dritte Teil bringt Ihnen das richtige Reden bei: Was Sie sagen, wie Sie zuhören und wie Sie Grenzen setzen. Diese Reihenfolge ist Absicht. Die besten Sätze nützen nichts, solange Sie innerlich wackeln, und genau deshalb kommt die Haltung vor der Technik.

Ein Hinweis für den Notfall: Stecken Sie gerade in einem akuten Streit und brauchen sofort etwas Greifbares, springen Sie einmalig zu Kapitel 7, wo es ums Beruhigen geht, und zu Kapitel 18 für den Umgang mit Eskalation. Kehren Sie danach an den Anfang zurück, weil diese Werkzeuge erst dann verlässlich greifen, wenn das Fundament aus dem zweiten Teil steht.

Der vierte Teil ist Ihr Nachschlageteil. Wenn ein bestimmter Konflikt mit dem Partner, den Eltern oder einem Kollegen ansteht, schlagen Sie nach der einmaligen Durcharbeitung der Grundlagen das passende Kapitel auf.

Eine Stelle ist besonders wichtig: der Selbsttest in Kapitel 5. Dort hört das reine Lesen auf und die Arbeit am eigenen Muster fängt an. Nehmen Sie sich für dieses Kapitel Zeit und einen Stift.

Teil I — Den Boden verstehen

Was im Konflikt wirklich passiert

Zwei Kollegen sitzen im Meeting, alles läuft normal, und dann sagt der eine einen Satz über das verpatzte Angebot. Eine Sekunde später ist dem anderen heiß im Gesicht, das Herz klopft, und im Kopf rattert schon die Verteidigung los, obwohl er noch gar nicht entschieden hat, ob der Vorwurf überhaupt stimmt. Diese Reihenfolge ist der Schlüssel zu allem, was in diesem Buch kommt. Der Körper reagiert, lange bevor der Kopf urteilt.

Die meisten halten einen Konflikt für ein Problem der Argumente. Man müsse nur die besseren Worte finden, die schlagfertigere Antwort, dann habe man die Sache im Griff. Diese Annahme ist der Grund, warum so viele Ratgeber zu Kommunikation enttäuschen. Sie setzen ganz oben an, bei der Technik, und übersehen das Stockwerk darunter. Bevor Sie ein einziges Wort sagen, hat Ihr Körper die Entscheidung schon getroffen. Und gegen diese Entscheidung kommt die schönste Gesprächstechnik nicht an.

Was läuft also in den ersten Sekunden ab? Ihr Gehirn hat eine uralte Aufgabe, älter als jede Diskussionskultur: Es prüft die Umgebung ununterbrochen auf Gefahr. Diese Prüfung läuft automatisch, blitzschnell, in einem Bereich, der lange vor unserem Denkkaparat entstanden ist. Stuft dieser Bereich etwas als Bedrohung ein, feuert er eine Kettenreaktion durch den Körper, noch bevor der bewusste Verstand mitbekommt, was überhaupt los ist. Und jetzt kommt das eigentlich Verrückte daran: Dieses System unterscheidet kaum zwischen einer echten körperlichen Gefahr und einem bösen Satz. Ein spitzer Vorwurf Ihres Partners und ein Schritt zu nah an die Bahnsteigkante lösen im Inneren erstaunlich ähnliche Reaktionen aus.

Den Rest kennen Sie, auch wenn Sie es nie so benannt haben. Das Herz schlägt schneller, die Atmung wird flach, die Muskeln spannen sich an, dem einen wird heiß, dem anderen flau. Das Blut zieht sich aus den Regionen zurück, die fürs ruhige Abwägen zuständig sind, und sammelt sich dort, wo der Körper schnelle Bewegung erwartet. Sie sind in diesem Moment darauf eingestellt zu kämpfen oder wegzulaufen, nicht darauf, eine kluge Unterhaltung zu führen. Die Frau, die sich im Streit mit ihrer Schwester plötzlich verhaspelt und der die guten Antworten erst auf dem Heimweg einfallen, hat nicht versagt. Ihr Denkkaparat war schlicht gedrosselt, weil der Körper auf Notfall geschaltet hatte. Wem das nicht passiert, der lügt oder hat den Streit nicht ernst genommen.

Hier steckt der erste große Irrtum, den ich Ihnen austreiben will. Sie halten Ihre Reaktion im Konflikt für einen Charakterzug. „Ich bin halt jemand, der schnell hochgeht.“ Oder andersrum: „Ich krieg im Streit kein Wort raus, ich bin zu weich.“ Beides stimmt so nicht. Was Sie an sich beobachten, ist zum größten Teil Biologie, nicht Persönlichkeit. Und das ist eine ausgesprochen gute Nachricht. An einem Charakter ändert man schwer etwas, an einer antrainierten Körperreaktion dagegen eine Menge. Darum dreht sich der zweite Teil dieses Buches.

Bleiben wir kurz bei der Frage, warum dieses Alarmsystem überhaupt so dünnhäutig auf bloße Worte reagiert. Für unsere Vorfahren war die Zugehörigkeit zur Gruppe überlebenswichtig. Ausgestoßen zu werden, bedeutete, sich in die Einsamkeit zu begeben. In dieser Abgeschlossenheit war es schwierig, zu überleben. Soziale Ablehnung war also eine echte Lebensgefahr, und das Gehirn behandelt sie bis heute so, als hätte sich seit der Steinzeit nichts geändert. Kritisiert Ihr Chef Sie vor versammeltem Team, wirft Ihre Mutter Ihnen vor, Sie meldeten sich nie, sagt ein Freund, Sie hätten ihn enttäuscht, dann meldet Ihr Alarmsystem nicht „unangenehme Meinungsverschiedenheit“. Es meldet etwas viel Grundsätzlicheres: Gefahr für Ihren Platz in der Gemeinschaft. Deshalb fühlt sich ein Streit mit einem nahen Menschen oft an, als ginge es um alles, obwohl nüchtern betrachtet gar nichts Existenzielles auf dem Spiel steht. Der Mann, dem nach einem Streit mit seiner Frau der Boden wegzubrechen scheint, übertreibt nicht. Sein Gehirn meldet ihm wirklich eine Bedrohung der wichtigsten Bindung seines Lebens.

Dieses Wissen verändert, wie Sie einen Konflikt überhaupt sehen. Solange Sie meinen, Ihre Aufgabe sei es, im Streit einfach ruhig und vernünftig zu bleiben, kämpfen Sie gegen Ihre eigene Biologie. Und dieser Kampf ist verloren, bevor er anfängt. Die ehrlichere Aufgabe klingt anders: Sie lernen zu merken, wann Ihr Alarmsystem angesprungen ist, und Sie lernen, es wieder herunterzufahren, bevor Sie reden. Die Reaktion verhindern wollen bringt nichts, das schaffen Sie nicht. Den Abstand zwischen Reaktion und Handlung vergrößern, das schaffen Sie. In genau diesem Abstand entscheidet sich, ob Sie souverän bleiben oder sich verlieren.

Ein zweiter Punkt gehört hierher, sonst rutscht er durch. Ihr Gegenüber steckt im selben Mechanismus. Der Kollege mit dem spitzen Satz über das Angebot war vermutlich selbst längst im Alarmzustand, vielleicht weil von oben Druck kommt und er um seinen eigenen Stand fürchtet. Sein Angriff war weniger ein durchdachter Schachzug als eine Panikreaktion. Das entschuldigt nichts, und nein, Sie müssen sich deshalb keinen Angriff gefallen lassen. Aber es ordnet die Sache neu. Meistens steht Ihnen kein kühl kalkulierender Gegner gegenüber, vielmehr ein Mensch, bei dem es innerlich genauso stürmt wie bei Ihnen. Diese Einordnung nimmt dem Konflikt einen guten Teil seiner Wucht, und auf ihr baut später eine Menge auf.

Jetzt denken Sie vielleicht: alles schön und gut, aber im echten Streit habe ich keine Zeit, über Biologie nachzudenken. Genau richtig. In der akuten Situation hilft Ihnen kein Wissen über Stresshormone. Das Wissen wirkt vorher und nachher. Vorher, weil Sie verstehen, was gleich kommt, und sich nicht mehr für Ihre Reaktion verurteilen. Nachher, weil Sie eine Erklärung haben, die nicht „ich bin halt schwach“ lautet. Mit jeder Wiederholung verschiebt sich dann etwas. Sie spüren das Herzklopfen und denken nicht mehr „gleich verliere ich die Kontrolle“, sondern „aha, das System ist dran“. Klingt nach wenig. Ist aber der ganze Hebel, denn dieser Mini-Abstand ist der Boden, auf dem das restliche Buch steht.

Noch ein ehrliches Wort zur Erwartung, bevor wir weitergehen. Dieses Buch macht Sie nicht zu einem Menschen, dem Konflikte nichts mehr ausmachen. Den gibt es nicht. Und falls Sie so jemanden kennen, ist er entweder abgestumpft oder er spielt es Ihnen vor. Das Herzklopfen bleibt. Was sich ändert, ist Ihr Umgang damit. Sie werden den Sturm im Körper bemerken und trotzdem handlungsfähig bleiben, statt von ihm weggespült zu werden.

Beobachten Sie bis zum nächsten Kapitel einmal Ihren Körper im nächsten kleinen Konflikt, ruhig im ganz banalen Alltag. Wo spüren Sie es zuerst? Im Bauch, im Hals, in den Händen? Tun Sie nichts dagegen, schauen Sie nur hin. Diese eine Beobachtung ist Ihr erster Schritt aus dem Reagieren ins Steuern.

Warum Sie einknicken oder explodieren

Der Kollege, der im Meeting laut wird, bekommt schnell ein Etikett: cholerisch, dünnhäutig, schwierig im Umgang. Die Kollegin, die im selben Meeting sofort einlenkt und „ist doch alles halb so wild“ sagt, bekommt ein anderes: weich, harmoniebedürftig, ohne Rückgrat. Beide Etiketten gehen am Kern vorbei, und zwar aus demselben Grund. Sie behandeln eine Körperreaktion so, als wäre sie ein fester Charakterzug. Dabei hat keiner der beiden in diesem Moment entschieden, wie er reagiert. Der Körper hat es für sie getan. Sichtbar ist von außen immer nur das Verhalten, und nach dem Verhalten wird geurteilt. Was eine Sekunde vorher im Inneren ablief, sieht niemand.

Sie haben im ersten Kapitel gespürt, wie der Alarm losgeht, bevor das Denken nachkommt. Jetzt geht es darum, was dieser Alarm anrichtet, sobald er ausgelöst hat, und warum er den einen nach vorne treibt und den anderen zurückzieht.

In dem Augenblick, in dem Ihr Warnsystem Gefahr meldet, schüttet Ihr Körper Stresshormone aus, allen voran Adrenalin. Das geschieht in Sekundenbruchteilen, ohne dass Sie etwas dazu beitragen müssten. Das Herz schlägt schneller, um mehr Sauerstoff durch den Körper zu pumpen. Die Atmung wird flacher und schneller. Das Blut zieht sich aus den Händen und aus dem Verdauungstrakt zurück und sammelt sich in den großen Muskeln von Armen und Beinen, weil die für eine schnelle Bewegung gebraucht werden. Deshalb werden die Hände kalt, der Mund trocken, und im Bauch macht sich ein flaes Gefühl breit. Die Pupillen weiten sich, der Blick verengt sich auf die Quelle der Bedrohung, das Gehör blendet Nebengeräusche aus. Und der Teil des Gehirns, der in Ruhe plant und abwägt, tritt in den Hintergrund. Unter so viel Adrenalin verzerrt sich obendrein das Gedächtnis. Viele können hinterher nicht mehr genau sagen, was sie im Eifer von sich gegeben haben, weil der Körper in diesem Zustand nicht auf sauberes Erinnern ausgelegt ist, seine ganze Kapazität fließt in die Reaktion. Das „ich weiß gar nicht mehr, wie ich auf einmal so laut wurde“ ist keine billige Ausrede, es ist eine echte Folge der Hormonlage.

Dass ausgerechnet das ruhige Denken zurücktritt, gehört zur Logik des Notfalls. In echter Lebensgefahr wäre gründliches Abwägen tödlich. Der Körper wettet darauf, dass eine schnelle, grobe Handlung mehr bringt als eine langsame, kluge Analyse, und diese Wette ist über Jahrtausende meistens aufgegangen. Im modernen Konflikt verliert er sie jedes Mal, weil niemand am Esstisch oder im Konferenzraum zuschlägt und das langsame Denken genau das wäre, was Ihnen helfen würde. Der ganze Umbau hat also einen einzigen Zweck: Er macht den Körper bereit für eine sofortige körperliche Handlung, für Kampf oder Flucht, und nicht für ein Gespräch.

Dieser Hormonschub lässt sich nicht per Knopfdruck abstellen. Adrenalin braucht einige Minuten, bis der Körper es wieder abgebaut hat, und solange es wirkt, bleibt das System im Alarm. Deshalb läuft der gut gemeinte Rat „Jetzt beruhig dich doch mal“ ins Leere. Niemand beruhigt sich auf Zuruf, während sein Blut noch von Stresshormonen durchsetzt ist. Hier zeigt sich erneut, dass kein Charakterfehler am Werk ist, denn einen Charakter ließe sich mit Willenskraft korrigieren, eine laufende Hormonreaktion nicht.

Gerät ein Lebewesen in Gefahr, hat sein Körper drei alte Programme zur Auswahl, und er wählt blitzschnell und ohne Beteiligung des Verstandes. Diese drei Programme heißen Kampf, Flucht und Erstarren. Jedes hat seine eigene Logik, jedes lässt sich an Ihnen selbst wiedererkennen.

Beim Kampf stellt sich der Körper darauf ein, die Bedrohung mit Wucht zu beseitigen. Bei unseren Vorfahren hieß das, zuzuschlagen, bevor der andere zuschlägt. Im Streit am Küchentisch oder in der Besprechung gibt es niemanden zu schlagen, also sucht sich dieselbe Energie ein anderes Ventil. Sie werden lauter, schneller, schärfer. Sie unterbrechen, Sie kontern, Sie greifen den Punkt des anderen an, bevor er ihn zu Ende gebracht hat. „Jetzt hör mir doch erst mal zu“, fährt es aus Ihnen heraus, oder ein spöttisches „Na klar, ich bin mal wieder an allem schuld“. So sieht das Explodieren aus, der Körper drängt nach vorne. Im Inneren merken Sie es an der aufsteigenden Hitze, am fest werdenden Kiefer, am Drang, sich vorzubeugen und Raum einzunehmen. Menschen, die dazu neigen, kennen auch das Gefühl danach: ein flaes Bedauern über den eigenen Ton und über Sätze, die man so nie sagen wollte.

Bei der Flucht stellt sich der Körper darauf ein, der Gefahr zu entkommen. Weglaufen lässt sich im Gespräch selten, also zeigt sich die Flucht in anderer Form. Sie lenken vom Thema ab, Sie beschwichtigen, Sie geben schnell nach, nur damit das Ganze endlich aufhört. „Ist ja gut, lassen wir das, du hast ja recht“, sagen Sie, obwohl Sie es kein bisschen so meinen. Manche verlassen tatsächlich den Raum, gehen eine rauchen oder knallen die Tür. Bei anderen zeigt sich die Flucht als betonte Freundlichkeit mitten im Streit, als schnelles Lächeln und ein „Wir kriegen das schon hin“, das den Druck aus der Lage nehmen soll, bevor er gefährlich wird. Auch das schnelle Einlenken gehört hierher, denn es beendet die Bedrohung genauso zuverlässig wie eine Flucht durch die Tür. Signalisieren Sie dem Angreifer, dass Sie keinen Widerstand leisten werden, dann hat seine Schärfe nichts mehr, woran sie sich reiben kann, und die Lage entspannt sich. Genau deshalb ist Nachgeben für viele der schnellste Ausgang. Im Körper kündigt sich die Flucht als Unruhe an, als Drang, aufzustehen, wegzusehen oder das Thema irgendwie zu drehen. Damit ist die eine Hälfte des Einknickens beschrieben. Das Nagen kommt hier erst später, als leises „Warum habe ich schon wieder klein beigegeben“.

Beim Erstarren passiert etwas Drittes, und es ist das älteste der drei Programme. Schätzt der Körper im Bruchteil einer Sekunde ein, dass weder Angriff noch Flucht eine Chance haben, schaltet er auf Stillstand. Viele Tiere stellen sich bei Gefahr tot, weil Räuber vor allem auf Bewegung reagieren, und auch im Menschen steckt diese Notbremse noch. Im Konflikt sieht sie so aus: Der Kopf wird leer, kein Satz will sich formen, Sie sitzen oder stehen da und bringen nichts heraus, obwohl Sie das Thema im Schlaf beherrschen. Der Körper fühlt sich dabei schwer und kalt an, manchmal wie aus der Entfernung, als liefe die Szene hinter einer Glasscheibe ab. Ein Abteilungsleiter mit fünfzehn Jahren Erfahrung wird vom

Geschäftsführer vor versammelter Mannschaft angegangen und findet kein einziges Wort, das ihm zwei Stunden später im Auto mühelos einfällt. Hinterher ist er wütend auf sich, weil er glaubt, versagt zu haben. Dabei hat sein Körper schlicht die Notbremse gezogen, als er die Lage als aussichtslos einstufte. Erstarren ist die zweite Hälfte des Einknickens, und es hinterlässt die größte Scham, weil es sich am stärksten nach Ohnmacht anfühlt.

Wie verschieden diese drei Ausgänge bei ein und demselben Anlass ausfallen, zeigt eine knappe Mail vom Teamleiter: „Das Konzept überzeugt mich so nicht, bitte bis morgen früh überarbeitet auf meinem Tisch.“ Der eine Kollege spürt sofort die Hitze, tippt eine spitze Antwort über Zuständigkeiten und unrealistische Fristen und klickt auf Senden, bevor er nachgedacht hat. Der andere liest die zwei Zeilen fünfmal, bekommt einen trockenen Mund und schreibt eine übertrieben entschuldigende Rückmeldung, nur damit der Ärger schnell wieder verschwindet. Gleiche Mail, gleicher Anlass, zwei völlig verschiedene Reaktionen. Der Unterschied steckt nicht im Text, er steckt in den zwei Körpern, die ihn gelesen haben.

Jetzt zu dem Punkt, der die ganze Sache vom Kopf auf die Füße stellt. Welches dieser drei Programme bei Ihnen anspringt, ist keine Frage Ihres Charakters. Drei Beobachtungen zeigen das deutlich.

Erstens läuft die Wahl schneller ab, als eine Entscheidung je sein könnte. Die Hormone sind ausgeschüttet, noch bevor Sie überhaupt merken, dass Sie sich bedroht fühlen. Niemand entscheidet sich binnen zweihundert Millisekunden für einen Adrenalinstoß. Was so schnell passiert, kann kein Willensakt sein, und was kein Willensakt ist, sagt nichts über Ihren Charakter aus.

Zweitens wechselt ein und derselbe Mensch je nach Lage das Programm. Ein Mann, der zu Hause bei jedem Streit lautstark kontert, sitzt beim eigenen Chef mucksmäuschenstill und schluckt alles herunter. Eine Frau, die im Job jede Kritik wegmoderiert und nachgibt, rastet abends bei den Kindern wegen einer Lappalie aus. Ein Charakterzug bliebe überall gleich. Diese Reaktion bleibt es nicht, weil der Körper jede Situation neu danach abtastet, wie viel Macht und wie viel Sicherheit gerade im Spiel sind. Diese Einschätzung trifft er in Millisekunden anhand grober Anhaltspunkte: der Haltung und Größe des Gegenübers, seinem Rang, dem Tonfall, der Frage, ob ein Ausgang in Reichweite ist. Vor dem Chef erscheint Kampf zu riskant, also kommt Flucht oder Erstarren. Bei den eigenen Kindern liegt die Hemmschwelle niedrig, also bricht der Kampf durch.

Drittens stammt Ihr bevorzugtes Programm aus Erfahrungen, die weit zurückliegen. Ein Kind, das in einer Familie groß wird, in der lautes Streiten echte Gefahr bedeutete, lernt früh, dass Wegducken der sichere Weg ist, und behält diese Voreinstellung als Erwachsener bei. Ein Kind, das erlebt, dass nur der Lauteste gehört wird, lernt das Gegenteil. Diese Prägung wurde vor Jahrzehnten angelegt und läuft heute ab, ohne dass Sie sie je gewählt hätten. Was in jungen Jahren wiederholt für Sicherheit gesorgt hat, brennt sich als schnellste Route ein, und das Nervensystem greift im Ernstfall darauf zurück, weil ihm die Zeit fehlt, eine bessere zu suchen. Sie tragen das Programm in sich wie eine alte Software, die seit der Installation niemand mehr aktualisiert hat.

Damit fällt das Urteil über sich selbst weg. Ihr Einknicken ist kein Beweis für Schwäche, Ihr Explodieren keiner für einen schlechten Charakter. Beides sind Notfallprogramme, die

genau das tun, wofür sie gebaut wurden, nur eben am falschen Ort und gegen den falschen Gegner.

Diese Last loszuwerden ist viel wert, und doch haben Sie damit noch keinen Griff in der Hand. Zu wissen, dass der Körper handelt, bevor Sie es tun, hilft erst dann weiter, wenn Sie mitten im Geschehen erkennen, was gerade läuft, und es in eine Richtung lenken können. Dafür gibt es ein schlichtes Raster aus drei Fragen, und um das geht es im nächsten Kapitel. Davor lohnt sich ein erster Blick darauf, welches der drei Programme bei Ihnen am häufigsten den Ton angibt.

Ihren Standardausgang benennen

Holen Sie sich die letzten zwei oder drei echten Konflikte zurück, die Sie aus der Ruhe gebracht haben. Einer aus dem Privaten, einer aus dem Beruf, gern noch ein dritter. Gehen Sie jeden für sich durch und fragen Sie sich nur das eine: In welche Richtung hat mein Körper gezogen?

Sind Sie nach vorne gegangen, lauter geworden, haben Sie gekontert oder gestichelt? Dann war es Kampf. Haben Sie abgelenkt, beschwichtigt, schnell nachgegeben oder den Raum verlassen? Dann war es Flucht. Oder wurde der Kopf leer und es kam einfach nichts? Dann war es Erstarren.

Schreiben Sie sich für jeden der Konflikte eine der drei Richtungen auf. Nageln Sie sich noch nicht fest, das genaue Muster nehmen Sie sich in Kapitel 5 vor. Für jetzt genügt eine erste Vermutung, welcher Ausgang bei Ihnen am häufigsten auftaucht. Sie sollten Ihren Standardausgang beim Namen nennen können. Erst dann hört er auf, einfach mit Ihnen zu geschehen, und wird zu etwas, das Sie beobachten können.

Die drei Fragen, die alles entscheiden

„Reiß dich zusammen“ hat noch keinen Streit gerettet. Mitten in der Hormonwelle die Zähne zusammenzubeißen und sich Ruhe zu befehlen, heißt, mit dem Körper gegen den Körper zu kämpfen, und in diesem Kampf gewinnt fast immer der Körper. Den Grund kennen Sie aus dem letzten Kapitel: Solange das Adrenalin wirkt, lässt sich der Alarm nicht wegwollen. Der Versuch, ihn trotzdem zu unterdrücken, presst die Wut nur nach innen, wo sie weiterbrodelt, bis sie an anderer Stelle umso heftiger herausbricht.

Was hilft, geht den umgekehrten Weg. Statt die Reaktion mit Gewalt zu deckeln, lenken Sie die Aufmerksamkeit um. Aufmerksamkeit ist begrenzt, Sie können sie immer nur auf eine Sache richten, und im Alarm hat der Körper sie sich ganz gegriffen und auf die Bedrohung verengt. Eine Frage holt sich einen Teil davon zurück. Sie hat dafür eine Eigenschaft, die im Streit Gold wert ist: Um sie ernsthaft zu beantworten, müssen Sie genau den Teil des Gehirns hochfahren, den der Alarm gerade weggedrückt hat, den abwägenden, sortierenden, sprachfähigen Teil. Niemand kann gleichzeitig vollständig im Autopiloten

laufen und sich ehrlich fragen, was hier eigentlich vor sich geht. Das Fragen selbst holt das Denken zurück an die Oberfläche, und damit ist eine gute Frage der Hebel, der Reagieren in Handeln verwandelt.

Eine Bedingung hat die Sache. Die Frage muss echt sein, offen und untersuchend. Eine getarnte Anklage wie „Warum lässt der mich eigentlich immer so dastehen?“ ist keine echte Frage, sie ist Treibstoff für den Alarm, weil sie die Bedrohung noch größer malt. Eine echte Frage will etwas herausfinden und dreht den Blick weg vom Feindbild hin zur Lage. Den Unterschied spüren Sie körperlich: Die Anklage heizt auf, die offene Frage kühlt einen Hauch ab.

Drei solcher Fragen bilden den Kern dieses Buches. Sie trennen das automatische Reagieren vom selbst gewählten Handeln, und jede zielt auf einen anderen Teil dessen, was im Konflikt aus dem Ruder läuft. Die erste lautet: „Wer greift mich an, die Sache oder ich?“ Die zweite: „Was passiert gerade in mir?“ Die dritte: „Was will ich am Ende dieses Gesprächs erreicht haben?“ Diese drei sind das Gerüst, an dem der ganze Rest des Buches hängt, denn jede Methode, die noch kommt, beantwortet am Ende eine von ihnen. Ihre Reihenfolge ist kein Zufall, und genau darum geht es im nächsten Abschnitt.

Ein festes Raster hilft gerade deshalb, weil im Konflikt alles durcheinandergeht. Sie müssen sich keine Reaktion aus dem Nichts ausdenken, während der Kopf ohnehin überlastet ist. Sie laufen drei bekannte Prüfungen ab, immer dieselben, immer in derselben Reihenfolge. Schon das Vertraute beruhigt ein Stück, weil Vertrautes dem Alarmsystem weniger Gefahr meldet als das blanke Chaos einer Lage, in der Sie nicht ...

Ende der Leseprobe.