



## „VERSUCHE ZU VERSTEHEN,

## EHE DU VERSTANDEN WIRST!“

**E**in Aspekt eines interkulturellen Dialogs ist auch, in der Kommunikation neue – und bessere im Sinne von bewusster – Wege im Umgang mit Konflikten zu finden. Zwei herausragende Pioniere auf diesem Gebiet sind **Fred Kofman** und **Marshall Rosenberg**.

Bereits in seinem Buch *Meta-Management* (dt. beim inspire! Verlag, 2005) folgt Fred Kofman den Spuren von Marshall B. Rosenbergs *Gewaltfreier Kommunikation* (dt. Jungfermann Verlag 2001). Er sucht darin Konfliktlösungen sowohl über das Management der eigenen Emotionalität und die Rücknahme von Projektionen, als auch über die konkrete sprachliche Formulierung.



Fred Kofman

Dies bezeichnet er in einem auf [www.integralnaked.com](http://www.integralnaked.com) veröffentlichten Beitrag humorvoll als eine Kampfkunst: *Verbales Aikido*. Kofman will damit ein Umdenken in der gegenwärtigen Wirtschaft und Gesellschaft zu einem ganzheitlichen und integraleren Handeln bewirken. Verbales Aikido ist eine Dialogtechnik, die wie jede andere Kampfkunst beharrliches Üben verlangt, um zu einem selbstverständlichen Werkzeug zu werden. Sie setzt – vergleichbar mit der gewaltfreien Kommunikation – ein hohes Entwicklungsniveau voraus, das einen in die Lage versetzt, sich selbst, andere und eine stattfindende Kommunikation integral informiert wahrzunehmen. Als bloße (Manipulations-)Technik eingesetzt – „das orange Mem liebt es!“ – wird beides allerdings schnell wirkungslos. Den Aspekt einer entsprechenden eigenen Entwicklung,

die viele Jahre eines Erwachsenenlebens in Anspruch nehmen kann, kann man dabei nicht genug betonen, weil er die Grenzen dessen aufzeigt, was z. B. im Rahmen eines Wochenendkurses antrainiert werden kann.

Wie geht Kofman nun vor? Vieles davon ist bereits in allgemeine Kommunikationstechniken eingeflossen. Auch Kofman verlangt einen persönlichen Ausdruck, somit Ich-Formulierungen unter dem Motto: Stehe hinter deinen Meinungen! Dies ist allerdings auf allen Entwicklungsebenen möglich, Menschen auf den unteren, narzisstischen Entwicklungsstufen haben im allgemeinen keine Probleme ihre Meinung nachdrücklich zu vertreten. Gerade weil sie nur sich selbst dabei berücksichtigen und niemanden sonst, fällt ihnen das leichter als anderen. Hier ist zuvor eine kritische Selbstreflexion gefragt: Von

welcher Entwicklungsstufe kommt meine Meinung, die ich „authentisch“ zum Ausdruck bringen möchte? Wie weit und umfassend ist die Perspektive, die ich einnehme?

Weiters auch eine Erläuterung der eigenen Argumentation, eine Verdeutlichung des eigenen Standpunktes. Dies setzt die Fähigkeit voraus Abstand zu den eigenen Argumenten zu haben, um sie von unterschiedlichen Perspektiven her erläutern zu können, und die Fähigkeit zu einem inneren Dialog, wodurch sich auch die Dialogfähigkeit mit anderen Menschen erhöht.

Als einen dritten Schritt sollten der eigenen Meinung Empfehlungen für konkretes Handeln zu einer Lösung folgen, damit aus dem Denken und Sagen auch ein konkretes Tun werden kann.

Eine Grundregel der Methodik von Plädieren und Erkunden (siehe *integrale perspektiven* Ausgabe 3, Juli 2006) ist:

### UNTERBRICH NICHT!

Das Unterbrechen eines Gesprächspartners oder einer Gesprächspartnerin entspringt oft – nicht immer – einer narzisstischen Dringlichkeit, die wirklich weltbewegenden eigenen Perspektiven zu vermitteln, wie auch dem Besserwisserschatten, oft getarnt als das Gefühl, für das Gegenüber „hilfreiche“ Anmerkungen machen zu können. Zu wissen, was der oder die andere braucht, verhindert bei dieser dann nur zu oft ein Weitertasten im Gedankengang und hemmt damit auch brutal die Entwicklung und Vermittlung von oft erstaunlicher Tiefe und Neuem. Es ist allerdings auch ein

Unterbrechen vorstellbar, was aus der Wertschätzung der Anderen entspringt, und der Förderung einer Gesprächskultur dient, bei Menschen, die in ihrem Redefluss nicht merken, wie sie mit dem, was sie sagen, andere verletzen und Schaden anrichten.

Als weiteren entscheidenden, allerdings auch höchst schwierigen Schritt schlägt Kofman eine „entgiftete“ Antwort vor. Das Gift dabei sind die eigenen Schattenanteile, die zu dem, was an möglicherweise schwierigen Inhalten in einer Kommunikation gesagt wird, noch die eigenen Projektionen hinzufügen. Dies bei sich zu erkennen erfordert eine hohe Kompetenz im Umgang mit den eigenen Bewusstseinsinhalten und das Kennen der eigenen „Knöpfe“ und Auslöser, auf die man anspricht. Man kann dann auch im Gespräch mit dem Gegenüber klären, wenn eine ausreichende Vertrauensbasis besteht, was der Inhalt einer Aussage und was dabei ein eigener Schattenanteil ist. Im Gespräch angewendet hat gerade dieser Schritt eine erstaunliche Wirkung auf die Veränderung des Gesprächsklimas und der Atmosphäre im Raum und ermöglicht eine plötzlich ganz andere Weiterentwicklung des Austausches. Statt Abwehrverhalten und frontaler Argumentation ergibt sich die Gelegenheit zur Auflösung eigener Schatten und der Rücknahme von Projektionen. Erst dann kann der oder die andere in seinen/ihren Bedürfnissen erkannt und Zuwendung möglich werden, mit einer Herzensöffnung und echtem Interesse am anderen Menschen. Darauf aufbauend ist es dann möglich, konkrete Beispiele für eine Behauptung zu erfragen, eigene Argumente einzubringen und zu

einem Perspektivwechsel einzuladen, z. B. mit der Frage: Was würdest du an meiner Stelle jetzt machen?

Es geht dabei nicht nur darum Es-Positionen zu verhandeln, sondern vor allem Ich- und Wir-Interessen bewusst einzubringen. Erst alle drei Aspekte zusammen ergeben die Es, Ich und Wir Perspektive einer Kommunikation. Durch Fragen lassen sich immer wieder das Gespräch und die Perspektiven der Teilnehmenden erweitern, einschliesslich eines sich Hineinversetzens in die Position anderer. Vor allem in der Berührung mit anderen kann Neues entstehen, eines der „Wunder“, das das Wir einer Gesprächssituation für jeden von uns bereithält.

Es geht beim verbalen Aikido somit wieder einmal mehr um ein wohlwollendes partnerschaftliches Management der Gefühle, sowohl der eigenen als auch der des Gesprächspartners. Kofman hat das Meta-Management genannt, ein Buch, das wirklich sehr empfohlen werden kann, auch als eine Anleitung zu dem, was Genpo Roshi mit Big Heart bezeichnet: die sich ständig erweiternde Liebesfähigkeit eines Menschen. ❖