

Simon Kowalski fühlt sich immer noch etwas unsicher, stellt jedoch schon eine deutliche Veränderung bei sich fest. Weil er seine Kompetenzen mehr auf dem Radar hat und selbstbewusster ist, hat er in einem Gespräch mit seiner Abteilungsleiterin seine Bereitschaft erklärt, zukünftig weitere berufliche Aufgaben zu übernehmen. Und zu Hause hat seine Lebensgefährtin Mia, mit der er den fünfjährigen Sohn Carlo hat, eine erstaunliche Feststellung gemacht. Nämlich, dass ihr sanfter Simon der kratzbürstigen Nachbarin seit Neuestem Widerworte gibt. Die beschwert sich regelmäßig darüber, dass Carlo vor dem Haus mit seinen Kumpels Fußball spielt, dabei ist das dort eigentlich erlaubt. Bisher hatte Simon Kowalski in solchen Situationen um des lieben Friedens willen Carlo vom Fußballspielen zurückgepiffen. Das ist nun vorbei.

Jetzt ist er auch bereit, gegenüber seinem Kollegen Thomas ein anderes Vorgehen auszuprobieren.

Verbale Angriffe souverän meistern

Auf der Matte

Im Unterschied zu den meisten anderen Kampfkünsten gibt es im Aikido keinen Wettkampf. Deswegen ist es auch keine olympische Disziplin. Wie soll man wissen, wem die Medaille gebührt, wenn es keinen Gewinner / keine Gewinnerin gibt?

Spätestens hier soll erwähnt werden, dass wir – jedenfalls in dem Dojo, aus dem ich komme – die Person in der angreifenden Rolle, Uke, nicht als Gegner / Gegnerin bezeichnen, sondern als

Übungspartner und -partnerin. Dieser Begriff spiegelt die innere Haltung im Aikido wider: Unser Gegenüber wird nicht als Widersacher angesehen, nicht als Feind, der uns fertigmachen will oder den wir in der Verteidigung vernichten wollen. Aggressivität und Kampflust haben auf der Matte nichts verloren. Das Wort „Übungspartnerin“ beziehungsweise „Übungspartner“ beinhaltet vielmehr den Aspekt der Partnerschaft.

Eines der Aikido-Prinzipien besteht darin, dass einem Angriff nicht mit einem Gegenangriff begegnet wird, wie es normalerweise reflexhaft geschehen würde. Stattdessen nehmen wir den Angriff auf – wobei wir explizit nicht in den Gegendruck gehen – und lenken ihn um. Wir gehen mit der Energie unserer Übungspartnerin / unseres Übungspartners anstatt gegen sie. Und wir machen das auf eine Weise, die die angreifende Person nicht weiter provoziert, sondern deren Emotionen beruhigt. Das ist das Geheimnis. Da steckt die Partnerschaft drin.

„Den anderen gewinnen. Statt gegen ihn zu gewinnen.“ Darum geht's. „Der Geist der Versöhnung und der Liebe wohnen dem Aikido inne.“ „Wenn du angegriffen wirst, schließe deinen Gegner ins Herz.“ Alles Zitate des Aikido-Begründers Meister Morihei Ueshiba. Große Worte, gewiss, und da muss man es erst mal hinkommen, jemanden ins Herz zu schließen, der einem gerade, ob physisch oder verbal, eine reinhauen will. Ein hoher Anspruch, der sicherlich in der Realität nicht immer perfekt umgesetzt wird, weder auf der Matte noch außerhalb. Aber Aikidokas üben sich beständig darin.

Meister Ueshiba, der mit fortschreitendem Alter immer sanfter und friedfertiger wurde, nannte Aikido letztlich sogar „Die Kunst der Liebe“.

 **Aikido-Quickie to go**

Beobachte dein eigenes Verhalten im Alltag. Wenn jemand beispielsweise an der Supermarktkasse unwirsch sagt: „Geht’s auch ein bisschen schneller?“, oder wenn eine andere blöde Bemerkung fällt: Drückst du spontan innerlich dagegen? Äußert sich dein Gegendruck möglicherweise auch äußerlich? Wann gelingt es dir, dein Gegenüber ins Herz zu schließen?

Prinzip der Gewaltlosigkeit auf allen Ebenen

Dieses Prinzip der Gewaltlosigkeit hat etwas Revolutionäres, steht es doch dem entgegen, was in unserer Gesellschaft üblicherweise praktiziert wird. Wir kennen das alle: Wie oft gibt es im Betrieb oder auf dem Sportplatz, in der Familie oder auf der Straße Aggressionen und eskalierende Konflikte? Von der politischen Ebene ganz zu schweigen.

Wie könnten wir das Prinzip der Gewaltlosigkeit im Alltag umsetzen? Schauen wir mal am Beispiel von Simon Kowalski, wie wir im Gespräch den Gegendruck vermeiden und stattdessen mit der Energie unseres Gegenübers mitgehen können. Einen Angriff partnerschaftlich umlenken. Wie wir unser Gegenüber gewinnen.

Vorher lade ich dich noch zu einer Übung ein.

Spontane Reaktion

Bitte einen Menschen deines Vertrauens, eine kurze Übung mit dir zu machen.

Stellt euch mit einem knappen Meter Entfernung einander gegenüber so auf, dass ihr euch anseht. Hebt beide die rechte Hand und legt sie etwa in Gesichtshöhe gegeneinander. Dein Gegenüber

bekommt sonst keine Anweisung. Dann drückst du kräftig mit deiner Hand gegen die eines Übungspartners / deiner Übungspartnerin, du versuchst die Hand quasi wegzudrücken.

Schaue, wie dein Gegenüber reagiert, und tauscht euch darüber aus, wer was dabei erlebt hat.

Wichtig: Es gibt hier kein Richtig oder Falsch!

Und? Was ist dabei passiert? In den meisten Fällen drückt die andere Person mindestens genauso herzhaft zurück, wie du gedrückt hast. Genau das hat die Evolution nämlich in uns angelegt: Wir wollen uns instinktiv verteidigen und schützen, das gehört zu unserem Überlebenstrieb. Deshalb erwidern wir gewöhnlich einen solchen Mini-Angriff unwillkürlich mit mehr oder weniger kräftiger Gegenwehr. Und falls dein Gegenüber anders reagiert und zurückweicht, handelt es sich entweder um ein besonders friedliches, sanftes Exemplar oder es ist möglicherweise bereits darin geschult, mit Angriffen defensiv umzugehen. Oder die Sozialisation hat ihm – häufiger ihr – abgezogen, sich überhaupt wehren zu dürfen.

Druck erzeugt Gegendruck! Dieses physikalische Gesetz trifft auch auf unsere verbale Kommunikation zu.

Ohne Druck in Führung gehen

Wie gelingt es Simon Kowalski, sich so zu verhalten, dass sein Verhalten nicht als Druck wahrgenommen wird und bei Thomas

keinen Gegendruck provoziert? Anders ausgedrückt: Wie kann er so kommunizieren, dass seine Worte ebenso wie seine Körpersprache klar führen und dabei die Situation befrieden, anstatt sie zu befeuern?

Die Provokation

Das nächste Projektmeeting bietet eine ideale Gelegenheit, das auszuprobieren. Simon Kowalski berichtet dem Team von der verpassten Deadline des wichtigen Meilensteins. Dabei erwähnt er nicht explizit, dass Thomas dafür verantwortlich war, sondern formuliert es indirekt. Dann ergänzt er: „Jetzt müssen wir gucken, wie wir das wieder geradebiegen, den Schaden begrenzen und Frau Dr. Reich besänftigen.“ Da zieht Thomas demonstrativ die Augenbrauen hoch, lehnt sich langsam zurück, verschränkt die Arme vor der Brust und sagt laut in betont herausforderndem Ton: „Du warst ja auch nicht klar in deinem Zeitmanagement und hast keine eindeutigen Vorgaben gemacht, wie es eigentlich als Projektleiter dein Job wäre. Wenn du so eine Lusche bist, dann bist du in dem Job definitiv fehl am Platz.“ Beifallheischend schaut er sich in der Runde um.

Ein klarer Angriff: Thomas macht ihn vor der Gruppe runter. Dabei verlässt er die sachliche Ebene und zielt eindeutig auf die persönliche Ebene, indem er ihn als „Lusche“ bezeichnet. Zudem schiebt er die Verantwortung für seinen eigenen Fehler Simon Kowalski zu, anstatt dazu zu stehen, dass er ihn selber verursacht hat. Verschärft wird der Angriff durch seinen provozierenden Tonfall und seine Körpersprache.

Wir wollen Gegendruck im Gespräch vermeiden, um die Situation zu deeskalieren und gleichzeitig unsere Botschaft klar rüberzubringen.

Simon Kowalski ist erst völlig verblüfft und verunsichert. Früher wäre er an dieser Stelle stillschweigend und verlegen darüber hinweggegangen und hätte so getan, als hätte er nichts gehört, in der Hoffnung, dass Thomas aufhört. Wie bisher immer. Jetzt probiert er ein anderes Vorgehen. Ein Vorgehen mit der Weisheit des Aikido.

Den Angriff geschickt aufnehmen

Nachdem er Thomas' Spruch gehört hat, atmet Simon Kowalski erst einmal tief durch. Das heißt, er reagiert nicht sofort, sondern hält kurz inne. Die dadurch entstehende Mini-Pause, selbst wenn es sich nur um zwei bis drei Sekunden handelt, schafft eine Distanz zwischen dem Reiz – der provokanten Aussage – und seiner Reaktion darauf.

Genau diese kurze Pause, übrigens für das Gegenüber oder Zuhörende kaum merklich, macht einen Riesenunterschied: Sie bringt Ruhe rein. In diesen paar Sekunden hat Simon Kowalski die Möglichkeit, sich zu sammeln und sich an seinen Kraftsatz zu erinnern. Er kann die Situation besser erfassen und sich entscheiden, was er erwidern wird. Auch wenn ihm dabei die Hände vor Aufregung etwas zittern.

Um angemessen reagieren zu können, schaffen wir eine kurze Pause und dadurch Abstand – Abstand zwischen einer Aussage und unserer Reaktion.

Und dann wendet er folgende sehr smarte Technik an: die Umlenk-Technik. Sie besteht im Wesentlichen aus diesen Schritten: Angriff aufnehmen, umlenken und abschließen. Das sieht dann so aus:

- a) **Aufnehmen:** „Thomas, du meinst, das Zeitmanagement war nicht klar.“ Er wiederholt mit seinen eigenen Worten einen Aspekt dessen, was Thomas gesagt hat. Das nennt man „paraphrasieren“. Paraphrasieren hat zwei Wirkungen: Es zeigt, dass Simon Kowalski ihn wahrgenommen und verstanden hat. Zusätzlich bringt es noch mehr Ruhe in die Situation, denn es entschleunigt und gibt seinem Gehirn eine weitere Gelegenheit, eine Lösung zu finden. Hierbei hält er Blickkontakt mit Thomas und seinen Kopf gerade, das ist wichtig.
- b) **Anerkennen:** „Danke für den Hinweis.“ Simon Kowalski zeigt, dass er Thomas ernst nimmt. Tatsächlich beruhigen sich viele konfliktive Situationen schon, wenn der Aggressor sich gesehen fühlt. Hiermit bestätigt er Thomas' Aussage nicht inhaltlich, er gibt ihm also nicht recht, er erkennt lediglich an, dass Thomas etwas geäußert hat.
- c) **Umlenken:** „Ich lasse das jetzt mal so stehen und möchte das hier nicht vertiefen.“ Was tut er hier? Er bestimmt, dass er in diesem Moment nicht darüber sprechen will. Gleichzeitig kündigt er den Zeitpunkt an, zu dem er das tun wird: „Das klären wir gleich im Anschluss des Meetings. Komm dann bitte in mein Büro.“ Klare Ansage ohne Chichi. Kurz und bündig.

Mit diesem cleveren Zug geht er in Führung und neutralisiert Thomas' Angriff. Gleichzeitig wissen alle Anwesenden Bescheid, dass dessen Manöver Folgen haben wird: Vor versammelter Mannschaft hat Simon Kowalski Thomas zum Nachgespräch zitiert.

d) **Abschließen:** Um das Ganze abzuschließen, sieht Simon Kowalski Thomas in die Augen und nickt kurz mit Nachdruck, bevor er mit dem nächsten Punkt auf der Agenda fortfährt. Damit macht er nonverbal klar, dass die Diskussion hierüber an dieser Stelle für ihn beendet ist und er weitergeht.

Das ist souverän und selbstbewusst. Trotz zitternder Hände. Die dürfen sein.

Du siehst: Das Ganze läuft rein sachlich ab und beinhaltet keinerlei Vorwürfe oder aggressive Manöver seinerseits, also keinen Gegendruck. Selbstredend funktioniert das nur, wenn Simon Kowalskis Tonfall neutral klingt und er klar und bestimmt agiert. Dabei ist es unerlässlich, dass seine Körpersprache passt: präsent und gleichzeitig defensiv, entschieden und dabei deeskalierend. Die Arme und Hände niedrig auf Bauchhöhe und offen, also nicht verschränkt. Den Oberkörper aufrecht und Thomas zugewandt, Brustkorb nach vorn. Blickkontakt zu Thomas, Gesichtsausdruck freundlich bis neutral. Achtung: nicht zu freundlich schauen! Insbesondere Frauen neigen dazu, durch zu viel Lächeln ihre eigene Botschaft zu „versoften“ und sich damit selbst zu sabotieren. Ebenso die Stimme. Mit sanftem Flüstern kommt so eine Message nicht rüber. Hier braucht es Kraft in der Stimme und eine angemessene Lautstärke. Unsere Stimme ist ein wesentliches Instrument für gelungene Kommunikation und wird häufig unterschätzt. Und auch die lässt sich trainieren. Mehr dazu erfährst du ab Seite 156.

Wenn unsere Körpersprache und stimmliche Wirkung zu dem passen, was wir inhaltlich sagen, sind wir überzeugend und werden ernst genommen.