

Der Weg zur Verständigung

In Zeiten von Hasskommentaren, wirtschaftlicher Abschottung und Intoleranz allem „Fremden“ gegenüber sprachen wir mit Menschen, deren Dasein genau vom Gegenteil bestimmt wird: Sie vermitteln zwischen zwei Parteien, setzen auf Ausgleich, hören zu, versuchen zu verstehen und akzeptable Kompromisse zu finden.



„Den anderen

abholen in

seiner Welt“

Rainer Maria Schießler ist Pfarrer der Kirchengemeinde St. Maximilian im Glockenbachviertel und Autor von Büchern u. a. zu den Themen „Gott zwingt nicht, er begeistert“ sowie „Auftreten statt austreten“. Sein Credo lautet: „Wir müssen zu den Menschen!“

Herr Schießler, wie versuchen Sie, z. B. bei Gesprächen mit Gläubigen oder in der Seelsorge, eine Verbindung zu Ihrem Gegenüber aufzubauen?

Die oberste Regel lautet, zuhören können und versuchen, sich in die Situation des Gesprächspartners hineinzusetzen. Damit sind wir schon beim Urgrund christlichen Verhaltens angelangt: sich die Lebenssituation des anderen zu eigen machen, nicht nur etwas von seinem Überfluss geben und gleichzeitig in der eigenen Welt stehen bleiben, sondern sich in die Welt des Gegenübers hineinversetzen. Im Gleichnis von den Arbeitern im Weinberg wird dies so geschildert: „Niemand hat uns angeworben“, sagt der Knecht, den der Herr noch zur 11. Stunde zur Arbeit abholt.“ Den anderen abholen in seiner Welt, das geht nur, wenn ich bereit bin, nicht ständig auf meinen Vorteil zu schauen, sondern in sein Leben einzutauchen. Diese Verbindung spüren beide Gesprächspartner. Wenn sie da ist, hat ein Gespräch die Chance zu gelingen. Wenn dies nicht passiert, ist und bleibt das für mich wohl für immer eine sehr schmerzliche Erfahrung – die größte Enttäuschung, die es in meinem Beruf gibt.

Was tun Sie, um die Gesprächsbereitschaft Ihres Gegenübers zu wecken beziehungsweise aufrechtzuerhalten?

Wichtig ist, dass ich dem anderen die Regie überlasse. Wenn er mit mir sprechen will, muss er auch zunächst die Richtung vorgeben. Erst im Laufe des Gesprächs kann ich Korrekturen vornehmen, etwa wenn ich merke, dass ich seinen Weg nicht immer mitgehen kann. Wenn jemand zu ausschweifend wird, sich zu sehr in Details verstrickt, nicht merkt, dass die eigentliche Information nicht durchdringt, dann sollte ich nachfragen können. Dies muss allerdings so geschehen, dass sich mein Gegenüber nicht ständig verbessert, sondern ernst genommen fühlt. Ich will ja etwas von ihm erfahren, dazu müssen wir gemeinsam einen Weg schaffen. Dieses Gefühl muss ich ihm geben.

Wie gehen Sie mit Meinungen und Verhaltensweisen um, die Ihnen selbst völlig fernliegen?

Ich widerspreche! Ganz klar und deutlich! Höflich, aber bestimmt,

selbst wenn mich Verhaltens- und Anschauungsweisen absolut entsetzen. Nächste Regel: Davonlaufen gilt nicht! Bitte keine Türen zuschlagen. Gespräche wollen auch ausgehalten werden. Es gibt nichts Destruktiveres als zugeknallte Türen. Wie soll ich einen anderen für meine Sichtweise gewinnen, wenn ich zuerst verurteile und dann davonrenne? Wieder hilft mir das Evangelium, das Gleichnis vom Umgang mit dem sündigen Bruder: „Rede mit ihm, unter vier Augen, mit zwei Zeugen, vor der ganzen Gemeinde, aber rede mit ihm, selbst wenn er zum Heiden und Zöllner wird.“ Schließe ihn also nicht vollkommen aus, sondern gib ihm immer wieder die Möglichkeit, bei dir anzudocken!

Wie vermitteln Sie Ihre eigene Position?

Bestimmt, klar, unmissverständlich, ausdrucksstark, überzeugend – eben so, wie es meine Anschauung nötig macht. Das hängt ja auch vom Thema ab. Je schwerwiegender die Angelegenheit, umso deutlicher muss die eigene Positionierung sein. Ein Smalltalk über das Wetter von morgen braucht keinen Körpereinsatz! Aber der Einsatz gegen Ungerechtigkeit und Verletzung der Menschenwürde duldet keine Lauheit. Da heißt es, ganz klar Flagge zeigen, auch wenn das nicht überall gern gesehen wird. Deshalb habe ich vor allen Menschen großen Respekt, die dafür unentwegt lautstark auf die Straße gehen!

Wie argumentieren Sie, um trotz unterschiedlicher Ansichten im Gespräch zu bleiben?

Nun, ich kann eine andere Positionierung nur dann für mich gewinnen, wenn meine Argumente einsichtig, nachvollziehbar, undoktriniert und ehrlich sind. Authentizität ist das Zauberwort. Der andere muss spüren, dass ich nicht nur so rede, sondern wirklich so lebe. Das ist übrigens das Hauptargument, wenn es um die Glaubwürdigkeit des Predigers geht. Nicht

wenige werfen uns Pfarrern vor, fromme Sachen zu verbreiten, selbst aber nicht danach zu leben. Die Transparenz, dass man in mein Leben gut und gern reinsehen darf, ist daher unerlässlich.

Welche Angebote machen Sie Ihrem Gesprächspartner unter Umständen?

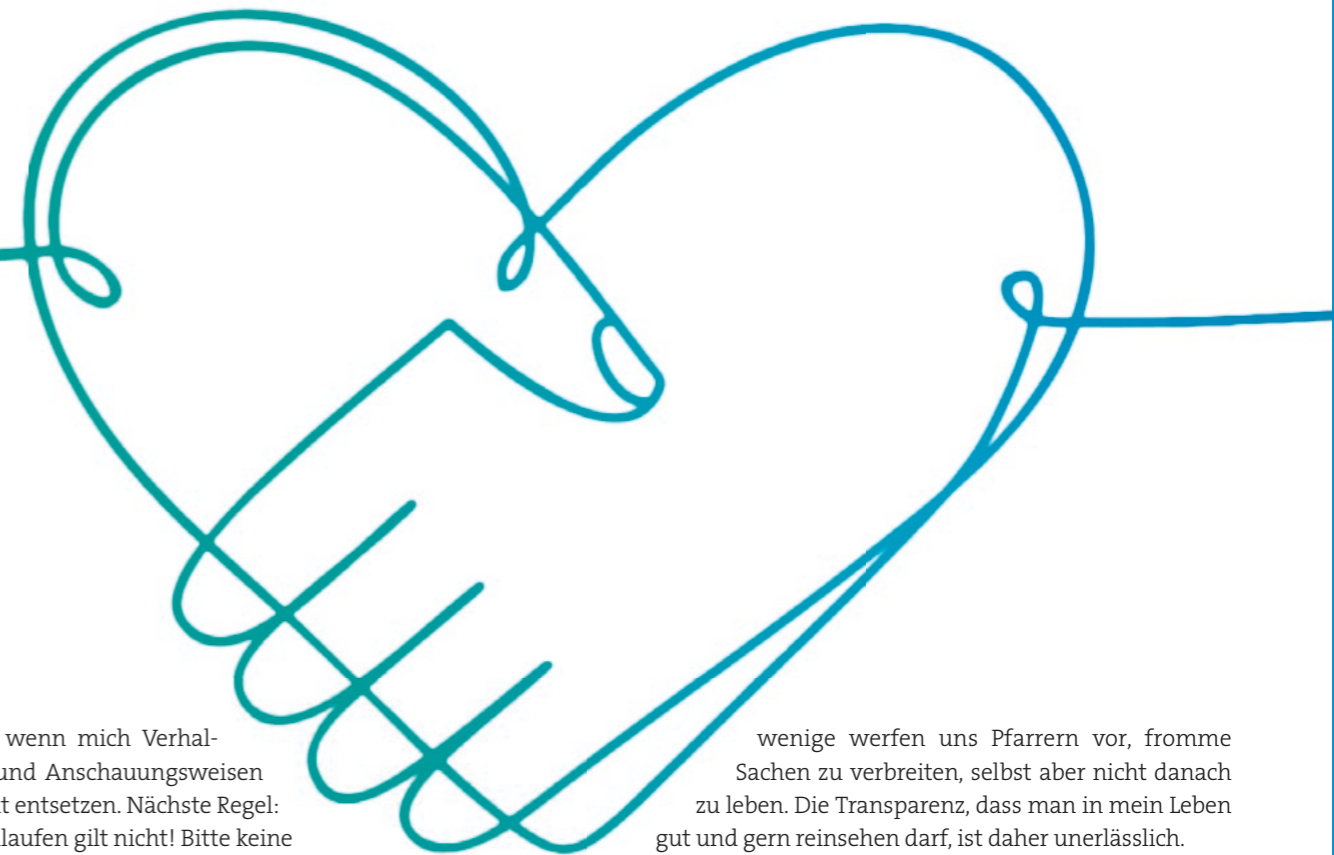
Begleite mich mal eine gewisse Zeit, schau, wie es so bei uns (in der Kirche) zugeht, bevor du urteilst. Schau dir die Menschen an, über die du gerade ein Urteil fällst. Sei nicht so voreilig in deinen Prinzipien. Lieber etwas verrückt sein (also: ver-rücken), als vor Starre umzufallen. Es ist wie auf einem Schiff bei hohem Wellengang: Wer mit steifen, eng geschlossenen Beinen stehen bleiben will, wird umfallen durch den Wellengang. Nur breitbeinig aufgestellt kann man die Bewegung ausgleichen. Man muss mitgehen, auch mit den Vorstellungen des anderen, erst dann kann man dagegenhalten und wird nicht umfallen!

Was kann der Abschluss eines solchen Gespräches sein?

Ein Vorbild wäre unser Beichtgespräch: ein gemeinsames Gebet, eine Formel der Lossprechung, die mir vermittelt, dass es für uns beide immer einen neuen Anfang gibt. Vielleicht eine gewinnende Geste, ein Gläschen Wein, eine kleine Brotzeit? Auf alle Fälle muss man das Gespräch abschwingen lassen können, der geordnete Übergang zum Small Talk ist erwünscht und erlaubt. Findet das Gespräch in meinen Räumen statt, kann ich diese genauer herzeigen, Gegenstände, die mir wichtig sind, erklären, und so einen Blick in meine Welt und meine Seele ermöglichen.

Wie gehen Sie damit um, wenn keine Annäherung zustande kommt?

Auch hier hilft mir das Evangelium: „Wenn ihr in ein Haus kommt, wünscht ihm Frieden. Wenn der Friede aber abge-



lehnt wird, schüttelt den Staub von euren Füßen und geht weiter.“ So steht es in der Aussendungsrede der Jünger durch Jesus. Es gibt also Konfliktlinien, die lassen sich nicht ausgleichen oder heilen. Das muss man immer mit einrechnen. Menschen können nicht gezwungen werden, gewonnen zu werden für meine, hoffentlich bessere Lebenseinstellung. Diese Konflikte bleiben unlösbar und müssen leider so ausgehalten werden. Aber auch dann, so das Evangelium, darf es für mich niemals nur die Exkommunikation geben, also keinen Ausschluss des anderen für immer. Eine Rückkehr muss möglich sein. Dies will ich ihm am Ende unbedingt noch signalisieren.

„Echtes Interesse ist die Tür zur Annäherung“



Foto: Privat

Juliane Wünschmann ist stellvertretender Vorstand der Mediationszentrale München und leitet dort die Schulmediation. Sie und ihr Team vermitteln in Konfliktsituationen von Kindern und Jugendlichen, beziehen aber u. U. auch Eltern, Lehrer und den Schulleiter ein. So lernen die Schüler frühzeitig, dass man Konflikte gewaltfrei lösen kann.

„Jenseits von richtig und falsch gibt es einen Ort; dort treffen wir uns.“ Dieser aus dem Mittelalter stammende Satz von Dschalal ad-Din Rumi ist wohl eine der treffendsten Beschreibungen davon, was in einer Mediation geschieht. Es geht darum, Menschen, die im Streit verstrickt sind, so zueinander zu bringen, dass sie ihren Konflikt klären und befrieden können.

Wenn die Gemüter erhitzt und die Verletztheiten groß sind, wenn Welten aufeinanderprallen oder aufgestaute Streitthemen blockieren, ist es enorm schwierig, in Dialog zu gehen. Denn dann machen kleine wie große Menschen innerlich dicht oder schalten auf Krawall. Wir sind in unserer Kommunikation seit Generationen auf Vorwurfssprache programmiert, was ganz besonders in Krisenzeiten voller Ängste, Überforderung und Hilflosigkeit zu verstärkter Eskalation führt. Die Begegnung von Mensch zu Mensch aber ist der Schlüssel, der die Tür in Richtung

Frieden öffnet. Wir Mediatoren helfen den Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen, den verlorenen Schlüssel wiederzufinden.

In der Kernphase der in sechs Stufen ablaufenden Mediation bewegen wir uns von Vorwürfen und festgefahrenen Positionen weg, hin zum Menschen dahinter. Wir zeigen authentisches Interesse, jeden Einzelnen am Tisch genau verstehen zu wollen. Wir fragen ganz viel aktiv nach, wir machen Angebote, worum es in der Tiefe gehen könnte und was wichtig ist. Welche Gefühle sind da, welche unter den Gefühlen wurzelnden, verletzten Bedürfnisse? Welche Glaubenssätze, Überzeugungen oder zerplatzten Hoffnungen stehen vielleicht im Weg? Wir transportieren das Gesagte in eine konstruktive, für den anderen annehmbare Sprache; wir helfen, die oft wichtigen Sätze in Ich-Botschaften umzuwandeln, zum Beispiel: „Mich bedrückt unser ständiger Streit.“ „Du bist mir wichtig.“ „Ich habe Angst in der Schule.“ „Ich brauche mehr Freiheit.“ „Ich möchte respektiert werden.“ „Ich möchte auch dazugehören.“ „Ich war hilflos.“ „Ich bin traurig/sauer.“

Wir benennen, was da kommt, und – ganz wichtig – wir bewerten nicht. Ich bin überzeugt, dass genau dies der Türöffner für eine Annäherung ist: gesehen zu werden, sich ver-

standen und als Mensch in seiner Denk- und Empfindungswelt akzeptiert zu fühlen. Wichtig ist dabei die Erkenntnis, dass „verstanden“ keineswegs dasselbe wie „einverstanden“ ist.

Wenn die Klärung auf der sogenannten Beziehungsebene ausreichend stattgefunden hat, wenn Blockaden angemessen aufgeräumt worden sind, kann nach vorn in Richtung Lösungsideen gearbeitet werden: „Was kann jeder beitragen, damit es zukünftig gut läuft?“ „Welche Schritte genau?“ „Was müssen wir dabei berücksichtigen?“ Die Optionen werden gesammelt und dann gemeinsam durch einen Filter wie Machbarkeit, Regeln, Normen, zeitliche Umsetzung gesiebt. Am Ende entstehen von den Parteien erarbeitete konkrete Lösungen, die in einer Vereinbarung verbindlich festgehalten werden.

Kommt es in manchen Gesprächen zu keiner Einigung, ist das traurig. Aber auch eine Nichtannäherung ist eine Klärung. Jeder Austausch hinterlässt Spuren und setzt etwas in Gang.



„Es hilft, Klischees zu hinterfragen“

Seit 2001 kennt man den Schauspieler **Karsten Kaie** vor allem in der Titelrolle des Theaterstücks „Caveman“, das sich mit den unterschiedlichen Eigenheiten von Männern und Frauen befasst. Mit seinen eigenen Programmen tritt Karsten Kaie demnächst in der Münchner „Drehleier“ auf.



Foto: Gerhard Kassner

Herr Kaie, mit welchen Mitteln versucht der „Caveman“, den Frauen das Männerdasein und umgekehrt nahezubringen?

Das Stück behandelt Klischees männlichen und weiblichen Verhaltens. Der Trick des Drehbuchs liegt darin, den modernen Menschen mit einem Neandertaler zu vergleichen. Die Zuschauer begreifen: Männer und Frauen sind zwar vollkommen unterschiedlich, können aber nichts dafür, weil sie seit der Steinzeit so konditioniert wurden. Das schafft – mit einem Augenzwinkern – Nähe und Verständnis.

Welche dramaturgischen Mittel helfen dabei, das Interesse des Publikums an unter Umständen erst einmal merkwürdig anmutenden Gedanken und Verhaltensweisen des anderen Geschlechts zu wecken?

Wichtig ist es, die Menschen zu berühren. Das schafft man mit hundertfünfzig Prozent Leidenschaft für eine Sache. Ich schlüpfte voll und ganz in meine Rolle, gehe darin auf, nutze meine Körpersprache und versuche, beste Unterhaltung zu bieten. Da sind die Pointen gar nicht so wichtig. Die Zuschauer spüren, dass ich jeden Einzelnen erreichen möchte. Ich erinnere mich an eine Vorstellung, in der ein männlicher Zuschauer ziemlich weit vorn saß und meine Darbietung mit versteinertem Miene verfolgte. Das hat mich natürlich extrem irritiert. Daraufhin nahm ich mir vor: „Dich kriege ich!“ Ich habe dann erst recht Gas gegeben und meine Rolle mit ganzer Hingabe gespielt. Am Ende musste der Mann doch noch lachen. Das fand ich fast befriedigender, als den ganzen Saal zum Kochen zu bringen.

Wie überzeugt man eine Seite von der Daseinsberechtigung einer anderen?

Ich schaffe gegenseitiges Verständnis, indem ich beide Seiten gleichermaßen unlogisch, mit all ihren Brüchen, Abgründen und Unzulänglichkeiten, aber immer liebenswert darstelle. Jede Seite versteht: „Wir alle haben unsere Macken. Der andere kann ja nichts dafür, dass er so ist, wie er ist.“ So schleife ich das Unverständnis sukzessive ab. Und wenn man über das eigene Verhalten schmunzeln muss, hat man auch mehr Verständnis für andere.

Wie gelingt es dem „Caveman“, nicht zu werten, sondern die Balance zu halten, also sowohl die Männer als auch die Frauen zu ihrem Recht kommen zu lassen?

Was immer hilft: tiefer zu blicken, Klischees zu hinterfragen. Da kommen auch für mich oft unerwartet spannende Erkenntnisse zutage. Dennoch sind viele Klischees

absolut zutreffend. Diese gilt es dann aber mit ausreichendem Respekt zu behandeln.

Warum ist gerade das Herausarbeiten eklatanter Unterschiede zwischen den Menschen eine solche Erfolgsgeschichte geworden?

Weil es immer dann interessant wird, wenn sich Menschen begegnen, die zwei Universen vertreten. Denn Reibung ist auch reizvoll.

Schmunzelnd und vermutlich mit deutlich mehr Verständnis für das andere Geschlecht als vor der Vorstellung geht Ihr Publikum nach Hause. Woran liegt das?

Der „Caveman“ ist einfach sehr gut gemachte Unterhaltung. Man lacht sich kaputt. Gleichzeitig ist das Stück mit einem charmanten Erkenntnisgewinn gewürzt. In den USA gibt es tatsächlich Paartherapeuten, die ihren Klienten das Stück empfehlen. Es wird also sogar als Therapieansatz genutzt!



Die Soziologin **Marela Jurić-Kaćunić** leitet im Auftrag des Münchner Roten Kreuzes Integrationskurse für Neuankömmlinge in Deutschland. In den fünf Jahren ihrer Tätigkeit hat sie ihre Methoden der Kulturvermittlung immer wieder verfeinert.



Foto: Privat

„Den anderen fragen:

„Warum hältst du das für sinnvoll?“

Was einem gebürtigen Deutschen selbstverständlich erscheint, kann ein Mensch aus einer völlig anderen Kultur als ungewöhnlich empfinden. Ein Teilnehmer hat mich einmal gefragt, ob die Polizei kommt, wenn er auf der Straße eine Frau küsst. Wenn ich Regeln und Verhaltensweisen erkläre, die für uns normal, in anderen Kulturen jedoch verboten oder anstößig sind, versuche ich es oft mit Humor, auch bei schwierigen Themen.

Manchmal hilft es auch, eine Sichtweise zu hinterfragen. Ein Junge aus Afghanistan beispielsweise war der Meinung, dass der Koran Männern erlaube, Halsketten zu tragen. Ein syrischer Kursteilnehmer hielt dagegen, ihm sei Schmuck in der Heimat verboten worden. Auch Popmusik habe er nicht hören dürfen. Es entbrannte eine hitzige Diskussion. Ich habe nachgehakt, woher die beiden ihr Wissen hätten. Sie räumten ein, dass sie es nicht selbst im Koran gelesen, sondern nur gehört hätten. Ich habe sie daraufhin ermuntert, solche Aussagen nicht als gegeben hinzunehmen, sondern selbst zu recherchieren, ob sie stimmen. Auseinandersetzungen dieser Art darf man nicht ignorieren. Man muss das Gespräch suchen und Anstöße zur Klärung geben.

Akzeptanz ist ein weiteres wichtiges Stichwort. Wenn ich etwas nicht verstehe, bitte ich: „Erkläre es uns!“ Das machen alle sehr gern. Ich vermittele ihnen, dass ich sie und ihre Ansichten akzeptiere. Ich lasse mich auch gern von einer anderen Meinung überzeugen, wenn ich sie für sinnvoll halte. Wir diskutieren in den Kursen sehr viele Themen. Dabei kommt oft ein konstruktiver Austauschprozess in Gang.

Um das Interesse meiner Teilnehmer an erst einmal fremd anmutenden Gesetzen, Strukturen, Sitten und Gebräuchen zu wecken, arbeite ich gern mit Rollenspielen. Das Thema „Parlamentswahlen“ etwa lässt sich auf diese Weise sehr anschaulich vermitteln. Einer spielt den Präsidenten, andere die Parteifunktionäre oder die Wahlleitung. Umgekehrt wirkt auch auf uns Europäer vieles ungewohnt. Trotzdem sollten wir uns aufgeschlossen zeigen und die Diskussion mit den Vertretern der anderen Seite suchen. Daher stelle ich in meinen Kursen oft die Frage „Warum?“. Warum macht ihr das? Warum haltet ihr das für sinnvoll? In diesen Gesprächen kann man immer etwas lernen. Oder der andere merkt, dass er keine Erklärung für seine Meinung hat. Vielleicht verändert das Fehlen guter Argumente dann seine Perspektive. Was ich in diesen Diskussionen allerdings nicht erlaube: Belustigung oder Auslachen. Denn das ist verletzend.

Als Behindertenbeauftragter der Stadt München ist **Oswald Utz** Ansprechpartner für alle Bürger mit Behinderung und ihre Angehörigen.

Er hilft dabei, die Integration und selbstbestimmte Lebensführung zu fördern. Diese Interessen vertritt er z. B. gegenüber Arbeitgebern, städtischen Referaten und der Politik.



Foto: Jakob Berr, Süddeutsche Zeitung

Herr Utz, wie leiten Sie ein Gespräch ein, in dem Sie Ihr Gegenüber von Ihren Interessen überzeugen möchten?

Zunächst versuche ich, irgendeine Form von Empathie herzustellen, also nicht nur auf der sachlichen Ebene zu kommunizieren. Dann führe ich an, dass mein Vorhaben auch anderen Gruppen einen Nutzen bietet, zum Beispiel Älteren oder Menschen mit Kinderwagen. So erscheine ich nicht als Lobbyist, setze mich nicht für die Lösung eines Spartenproblems ein, sondern weite den Blick für Missstände, die einen größeren Teil der Gesellschaft betreffen. Wenn ich etwa bei der Münchner Verkehrsgesellschaft anrede, für Gehörlose und Sehbehinderte die Haltestationen sowohl per optischer Anzeige als auch Durchsage anzukündigen, mache ich deutlich, dass dies zusätzlich vielen Senioren mit Hörproblemen sowie fremdsprachigen Touristen eine Hilfe sein kann. So stelle ich den Mehrwert meines Anliegens für den anderen heraus.

Was tun Sie, um den Austausch in Gang zu halten?

Ich mache klar, dass ich kein Einzelinteresse vertrete, sondern versuche, den Blick des anderen für die weiteren Konsequenzen zu weiten: Wenn ich als Rollstuhlfahrer nicht in ein Restaurant hineinkomme, betrifft dies auch meine Begleiter. Wenn bei einer Kulturveranstaltung die Plätze für Rollstuhlfahrer in einem abgetrennten Bereich ausgewiesen werden, sitzen Freunde und Familie getrennt von uns Rollifahrern.

Wie führen Sie Ihrem Gesprächspartner Probleme oder Verbesserungsmöglichkeiten vor Augen?

Ich kann ihn beispielsweise daran erinnern, dass er bestimmte Erleichterungen bei Krankheit oder im Alter vielleicht selbst einmal schätzen lernt. Oder er kennt Leute in seinem Umfeld, die sich darüber freuen würden. Je mehr Zugang Rollstuhlfahrer erhalten, desto mehr Begegnung ist möglich. Dieses Ziel formuliere ich übrigens mit Vorliebe.

Wie argumentieren Sie, um trotz unterschiedlicher Ansichten im Gespräch zu bleiben?

Ich versuche dann, mich in den anderen hineinzudenken, seinen Blickwinkel zu erkennen und eine Brücke zu bauen: „Okay, aus Ihrer Sicht kann ich das nachvollziehen.“ Also darauf eingehen, was den anderen bewegt,

„Den Mehrwert meines Anliegens für den anderen herausstellen“

seine Sichtweise einnehmen, nicht sofort Gegenargumente anbringen, sondern auf einen gemeinsamen Weg hoffen. Ich empfinde dieses Zusammenkommen allerdings gerade in der letzten Zeit als zunehmend schwierig. Viele Diskussionsteilnehmer sind nur noch für Aspekte zugänglich, die zu ihrer Argumentation passen. Beharrt jemand stur auf seiner Position, wird es schwierig. Schade – ich erlebe oft, dass man einen guten Kompromiss finden kann, wenn man nur will. Denn eine Lösung muss nicht immer perfekt sein.

Mit welchen konkreten Vorschlägen gehen Sie auf Ihren Gesprächspartner zu?

Ein Beispiel: Wenn ich einen Hotelier dazu bewegen möchte, zumindest eines seiner Bäder behindertengerecht umzubauen, und merke, dass er sich schwertut mit dem Begriff „Behinderte“, rege ich Folgendes an: „Installieren Sie doch statt eines Stuhls in der Dusche ein gefliestes Podest. Dies bietet auch Nicht-Rollstuhlfahrern, wie älteren oder schwangeren Gästen, einen Vorteil.“ Oft wird der Hotelier dann zugänglich: „Lassen Sie uns nach weiteren Verbesserungsmöglichkeiten suchen.“ Ich nehme seine Befürchtungen ernst und schlage für die Bewerbung seiner neuen Maßnahmen Begriffe vor, in denen das Wort „behindert“ nicht vorkommt.

Wie gehen Sie nach einem solchen Gespräch auseinander?

Ich freue mich sehr, wenn der Austausch so ablief, dass er als Türöffner für weitere Kontakte dienen kann. Viele Gesprächspartner kommen später erneut auf mich zu und holen sich Rat für ähnliche Herausforderungen. Daher versuche ich, möglichst keinen Druck aufzubauen und beim anderen kein schlechtes Gewissen zu erzeugen. Jedes Gespräch sollte so enden, dass man problemlos wieder aufeinander zugehen kann – sogar, wenn man aktuell zu keiner gemeinsamen Lösung gekommen ist.

Wie vermitteln Sie negative Gesprächsergebnisse nach außen?

Es kommt vor, dass ich meine Gesprächspartner frage, ob wir das Ergebnis gemeinsam kommunizieren wollen. Ich stelle niemanden an den Pranger, drücke höchstens mein Bedauern über das Scheitern aus. Dennoch signalisiere ich, dass ich gern im Gespräch bleiben würde, dass wir bereit sein sollten, uns immer wieder an einen Tisch zu setzen und einen neuen Versuch zu unternehmen.