

## Checkliste für eine konstruktive Streitkultur

Streitkultur heißt einander offen und fair die Meinung sagen, ohne zu verletzen. Das ist ein hoher Anspruch - erst recht auf einem Gebiet, auf welchem es fast nur Anfänger/innen gibt. Eine geeignete Lektüre kann den Einstieg in die Materie Streitkultur erleichtern. Umfassend aber leicht zu lesen ist "Miteinander streiten" des Kommunikationspsychologen Frank Naumann. Unsere Checkliste nimmt auf die Erkenntnisse Naumanns Bezug.

Lese-Empfehlung: Naumann Frank, "Miteinander streiten - Die Kunst der fairen Auseinandersetzung" Rowohlt Taschenbuch, Reinbek, 1995

### Grundlegende Regeln für faires Streiten:

- Meinungsunterschiede sind wichtig und normal. Konfliktscheu macht ausnutzbar und ist ein Gesundheitsrisiko. Konfliktkultur bringt Erfolg.

<b>Dont´s</b>	<b>Do´s</b>
« ich hab jetzt keine Lust »	« worum geht´s ? »
« lass mich doch in Ruhe »	« Ich möchte mit Dir einiges besprechen, wann passt es Dir ? »
« kehr doch erstmal vor der eigenen Türe »	« Wie ist Deine Sichtweise ? »
...ich glaube ich bespreche es erst am Montag, jetzt ist es gerade ungünstig...	...ich spreche Ärgernisse an, wenn ich mich wundere und warte nicht bis sie mich ärgern... »

- Persönliche Aussagen mit "ich" und "du" sind klarer als "man", "jemand" etc. Sich auch nicht hinter unpersönlichen Instanzen, "Autoritäten" verstecken. Die persönlichen Gefühle ansprechen, die ein Streitthema auslöst.

<b>Dont´s</b>	<b>Do´s</b>
« alle sagen, dass... »	« mir ist aufgefallen... »
« man müßte halt mal... »	« wenn Du so mit mir redest, dann entsteht in mir das Gefühl... »
« mir ist zu Ohren gekommen... »	« ... ich merke, wie mich die Thematik langsam nervt... »
« das sieht doch wohl jeder so... »	« meine persönliche Meinung ist, ... »

- Zum Streiten gehört Zuhörenkönnen. Dafür sorgen, dass keine Partei ständig unterbrochen wird oder gar nicht erst zu Wort kommt. Aber auch

nur passiv den anderen Parteien zuhören ist nicht produktiv. Zum fairen Streit gehören ausgeglichene Anteile von Zuhören und Sprechen.

<b>Dont´s</b>	<b>Do´s</b>
Monologe	« Wie siehst Du es denn? »
Ja, ja...	« Wenn ich Dich richtig verstehe, dann ... »
Abwertende Signale wie seufzen, Augen verdrehen, aus dem Fenster schauen, telefonieren, etc.	Blickkontakt halten, leicht nach vorne beugen, Telefon umstellen
	Verständnis zeigen « ich kann verstehen, dass Dich das ärgert, ich möchte Dir zur Ergänzung mal meine Perspektive aufzeigen... »

- Jeder Streit sollte einen Anfang und ein Ende haben. Am Anfang sollten alle wissen, um was es konkret geht. Ein klares Ende sollte herbeigeführt werden, damit der Streit nicht in einem unaufhörlichen Kreisverkehr endet. Ein guter Streit endet mit einer Einigung und nicht mit dem Sieg der einen Partei über die andere.

<b>Dont´s</b>	<b>Do´s</b>
« dem habe ich es gezeigt »	« wie sieht jetzt unsere Einigung/Ergebnis aus? »
Überraschender Einstieg ins Thema « ...die Aktion funktioniert wahrscheinlich nicht – apropos Aktion, da haben Sie sich ja etwas geleistet... »	« Ich möchte heute mit Ihnen konkret 3 Punkte besprechen, kommen wir zu Punkt 1... »
« schön, dass wir mal darüber gesprochen haben... »	« welche Maßnahmen müssen wir einleiten ? »

- Konflikte sollten schnell und bewusst angesprochen werden (Streitvorboten beachten), müssen aber nicht gleich gelöst werden. Wichtig ist eine schnelle Verständigung darüber, was das Problem ist und wann darüber gesprochen wird.
- Alle Streitparteien haben Rechte, u.a. das Recht, den Streit auf später zu verschieben; mit dem Streit anzufangen; Streitregeln vorzuschlagen; sich Zeit zum Nachdenken zu nehmen; nachzugeben.

- ▶ Nicht jede Stimmung eignet sich für Streit: wenn der Streit-Teufelskreis voll entbrannt ist und die Emotionen kochen, gibt es wenig Möglichkeiten mehr für eine faire Auseinandersetzung.

<b>Dont´s</b>	<b>Do´s</b>
« Sie gehen hier erst raus, wenn wir eine Lösung haben... »	« ..ich merke unser Gespräch ist festgefahren. Bevor wir jetzt etwas sagen, was wir später bereuen, sollten wir unsere Unterhaltung auf morgen verschieben. Ist das Für Sie in Ordnung ? »
« das ist mir egal, wir müssen jetzt darüber sprechen... »	« wann passt es Dir denn ? »
Bedrängen des Streitpartners « jetzt sag doch... ; ich merke doch das da etwas ist... ; das ist wieder typisch, sag doch einfach was nicht stimmt... »	« ich bin jederzeit bereit mit Dir darüber zu reden, komme bitte auf mich zu... »

- ▶ Bisherige Streitstrategien kritisch hinterfragen und gegebenenfalls ausbremsen. Nau-mann nennt verschiedene Typen destruktiver Streiter/innen: die Punktesammler, die Tester, die Detektive, die Hobbypsychologen, die Erzieher, die Geheimniskrämer, die Gesprächskiller, die Dauerredner, die Schweiger, die Manipulierer, die Schläger. (weitere Infos siehe oben)

- ▶ Der Ort einer Auseinandersetzung hat Bedeutung: wir ziehen es vor, auf vertrautem Terrain, mit Heimvorteil, zu streiten. Auf eine für alle Parteien angenehme Streitlokalität achten.

<b>Dont´s</b>	<b>Do´s</b>
Durchgangsverkehr	Störungsfreier Raum
Telefon	Telefon umstellen oder ausschalten
Vor Publikum	Unter vier Augen

- ▶ Die Schuldfrage vermeiden. Es geht nicht darum über die Vergangenheit zu streiten - nichts lässt sich ungeschehen machen - sondern Lösungen für die Zukunft auszuhandeln.

<b>Dont´s</b>	<b>Do´s</b>
« wie immer ; schon wieder ; immer Sie... »	« gerade eben ; ich habe konkret beobachtet ; etc. »
« ich habe Recht... »	« da haben wir jetzt unterschiedliche Sichtweisen, woran machst Du denn Deine fest? »
« doch haben Sie, ich bin mir ganz sicher... »	« Es geht hier nicht um eine Schuldfrage, lassen Sie uns doch festhalten wie wir es schaffen, dass wir uns zukünftig zu diesem Thema nicht mehr zusammensetzen müssen »

► Niemanden in die Enge treiben! Streiten ist kein sportlicher Wettbewerb. Es gibt fast immer eine Partei, die schneller argumentiert, eine die eher emotional reagiert etc. Eine "Metadiskussion", d.h. ein Gespräch über das Gespräch kann weiterhelfen.

<b>Dont´s</b>	<b>Do´s</b>
Argumente Maschinengewehr ähnlich abfeuern	Notizpapier für schriftliche Stichpunkte austeilen
Persönlich verletzend werden	Auf der sachlichen Ebene bleiben und Aussagen mit vielen Beispielen belegen
« ...sie aber auch... »	« das empfinde ich als einen persönlichen Angriff, bitte halten Sie sich an die Fakten... »