ERFOLGREICH STREITEN

Werner Ehrhardt
Thomas Schneider

ERFOLGREICH STREITEN

Wie man seine Ziele durchsetzt und trotzdem alle gewinnen

mit der Tit-for-Tat-Strategie

südwest

Impressum

© 2013 by Südwest Verlag, einem Unternehmen der Verlagsgruppe Random House GmbH, 81637 München.

Die Verwertung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne Zustimmung des Verlags urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und für die Verarbeitung mit elektronischen Systemen.

Hinweis
Die Ratschläge/Informationen in diesem Buch sind von Autoren und Verlag sorgfältig erwogen und geprüft, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung der Autoren bzw. des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Projektleitung
Andrei-Sorin Teusianu

Umschlaggestaltung
* zeichenpool, München

Redaktion
Susanne Schneider

Druck und Verarbeitung
GGP Media GmbH, Pößneck

Printed in Germany

ISBN 978-3-517-08964-5

9817 2635 4453 6271

MIX
Papier aus verantwortungsvollen Quellen
FSC® C014496
FSC
www.fsc.org

Verlagsgruppe Random House FSC® N001967
Das FSC®-zertifizierte Papier *Munken Premium Cream* für dieses Buch liefert Arctic Paper, Munkedals.

Für alle, die sich und anderen das Leben
leichter machen wollen

Inhalt

Vorwort 9

Intro 14

Der Tag, der in einer Katastrophe endete 14

Warum uns das Streiten so schwerfällt 21

Wir haben Angst vor dem Streiten 21

Warum wir so viel Angst vorm Streiten haben..... 25

Wie man die intensivsten Gefühle einfach steuern kann 38

Wie streitet man richtig? 52

Die Tit-for-Tat-Strategie 54

Die Entstehungsgeschichte von Tit-for-Tat 54

Die zehn Elemente der Tit-for-Tat-Strategie 60

Tit-for Tat-Regel 1 62

Tit-for Tat-Regel 2 74

Tit-for Tat-Regel 3 84

Tit-for Tat-Regel 4 97

Tit-for Tat-Regel 5 109

Tit-for Tat-Regel 6 115

Tit-for Tat-Regel 7 120

Tit-for Tat-Regel 8 125

Tit-for Tat-Regel 9 135

Tit-for Tat-Regel 10 137

Gefühle wahrnehmen –
die Grundlagen des Streitens 140

Wie man lernt, alle seine Gefühle jederzeit steuern zu können 140

Das Grundgefühl Nummer eins – die gesunde Grundaggression 141

Wie erzieht man Kinder so, dass ihre Aggressionen sich auf natürliche Weise entwickeln und ausbilden? 147

Wie wir streiten lernen können 150

Die sechs Grundhaltungen eines friedlichen Streiters 150

Die drei Level von Aggressionen im Streitgespräch – und der konstruktive Umgang mit Aggressivität und Feindseligkeit 153

Wie man auf Knopfdruck stark und kontrolliert wütend wird 158

Konflikte und Rollenmuster –
1000 Gründe für Streit 161

Die Standardkonflikte und Lieblingsstreitthemen der Deutschen und der Menschheit 161

Die Kunst, anderen recht zu geben, und sich dabei wohlzufühlen 168

Danksagung 173
Literatur 174

Vorwort

Wir alle streiten jeden Tag. Und immer geht es nur um ein Ziel: Wir wollen uns durchsetzen. Manchmal nennen wir den Streit »Diskussion«, manchmal nennen wir ihn beim Namen und manchmal bezeichnen wir den Streit als »Krieg«. Wir streiten vom Aufwachen bis zum Einschlafen (von »Das Frühstücksei ist wieder zu hart« bis »Warum liegt meine Brille nicht auf dem Nachttisch?«). Das klingt harmlos und ist Alltag – und wichtig!

Ohne Streit hätte sich die Menschheit nicht so weit entwickelt. Streit will verändern, was gerade ist. Und ohne Veränderung gäbe es keinen Fortschritt. Basta, so ist das und so haben wir es in den Genen. Streiten ist gesund und gehört zum Menschen wie das Atmen.

Doch so gesund Streit ist, so krank ist unsere Streitkultur. Sie hinterlässt mehr Opfer als Sieger. Der Begriff »Streit« ist negativ besetzt. Viele von uns fürchten sich regelrecht vor dem Streiten – sie flüchten in die Weiten der Harmonie. Ihr Bedürfnis, Streit zu vermeiden, macht sie am Ende krank und zum Kunden von Psychopharmaka.

Der Grund: Unsere Streitkultur ist archaisch auf »gut & schlecht«, auf »Sieg & Niederlage« programmiert. Und so hinterlässt Streit oft Verletzte mit teilweise lebenslang offenen seelischen Wunden. Verletzt werden aber nicht nur die Unterlegenen, auch die Sieger tragen in der Regel schwere Blessuren davon, weil sie im Streit unangemessene Waffen verwendet haben. Zurück bleiben bei allen Beteiligten oft Kränkung, Schmerz, Frust, das Gefühl von Ungerechtigkeit und Scham.

Niemand kann in einem ganz normalen Alltag Streit vermeiden – mit den Kindern, dem Partner, den Kollegen, den Handwerkern, den Nachbarn oder Verkäufern, oder … Keine Sorge, das soll und wird sich auch gar nicht ändern, aber wie wir mit Streit umgehen, um uns selbst nicht zu schaden oder bei anderen Schaden anzurichten, das müssen wir ändern – hier lesen Sie eine ganz einfach zu erlernende Gebrauchsanleitung für den Streit, wie Sie mit guten Gefühlen und vielleicht sogar Spaß durchs Leben streiten: Sie müssen nur Tit-for-Tat verstehen.

Tit-for-Tat ist der Fantasiename für ein hochwissenschaftliches Computerprogramm für Konfliktlösungen. Und niemand würde es heute kennen, wenn es nicht alle anderen Programme für Konfliktlösungen bei einem Computerwettbewerb übertroffen hätte. Das Tit-for-Tat-Programm hatte als Grundlage eine 40 Jahre alte Theorie zu »Konflikt und Kooperation« von Thomas Schelling, einem Ökonomen und Professor für auswärtige Politik, nationale Sicherheit, nukleare Stra-

tegie und Rüstungskontrolle und dem Mathematiker Robert Aumann als Grundlage, die dafür 2005 den Nobelpreis erhielten.

Wir, die Autoren, haben erfolgreich in unseren Coachings dieses komplexe Programm an philosophische und psychotherapeutische Erkenntnisse gekoppelt und eine eigene Tit-for-Tat-Strategie für den Alltag entwickelt. Einfach ausgedrückt: Bei unserer Tit-for-Tat-Strategie gibt es bei einem Streit nicht einen, sondern zwei oder mehrere Sieger und keinen Verlierer.

Die Umsetzung für unseren Alltag ist einfach, wenn man zehn »Streitregeln« beherrscht.

1. Analysiere, ob es sich um eine Verdrängungs- oder Kriegssituation oder um eine Kooperationssituation handelt.
2. Beginne stets freundlich und ehrlich.
3. Sei offen, durchschaubar und berechenbar.
4. Vergiss nie: Es müssen immer alle Beteiligten Gewinner sein.
5. Schlage bei Verrat sofort, aber angemessen zurück.
6. Frage bei Vermutungen aller Art nach, bevor Du reagierst.
7. Entschuldige dich sofort und leiste Wiedergutmachung, wenn Du selbst eine Vereinbarung gebrochen hast oder durch Dich etwas fahrlässig oder schuldhaft misslungen ist; akzeptiere Aggressionen anderer.
8. Kommuniziere sowohl das Positive der Beziehung

UNVERKÄUFLICHE LESEPROBE

Karl Werner Ehrhardt, Thomas Schneider

Erfolgreich streiten
Wie man seine Ziele durchsetzt und trotzdem alle gewinnen.
Mit der Tit-for-Tat-Strategie.

Gebundenes Buch mit Schutzumschlag, 176 Seiten, 13,5 x 21,5 cm
ISBN: 978-3-517-08964-5

Südwest

Erscheinungstermin: September 2013

Lass uns streiten!

Dieses Buch zeigt, warum Streit gut für uns ist. Streit bringt uns voran. Streit hilft uns, uns durchzusetzen: mit unseren Gedanken, unseren Meinungen, Ideen und Gefühlen. Das ist gesund und der Motor jeder Entwicklung. Der Begriff Streit ist negativ besetzt - zu Unrecht! Woran wir arbeiten müssen ist unsere Streitkultur. Zu oft ist sie programmiert auf "gut - schlecht", "Sieg - Niederlage". Das führt dazu, dass Menschen verletzt werden. Nicht nur die Verlierer, sondern auch die Sieger. Wir verwenden unangemessene Waffen, wenn wir streiten. Zurück bleiben Kränkung, Schmerz, Scham. Niemand kann Streit vermeiden. Das Entscheidende ist, wie wir damit umgehen. Dieses Buch plädiert für eine gesunde Streitkultur. Es zeigt, wie jeder Beteiligte mit guten Gefühlen aus Streits herausgehen kann, wenn er ein paar einfache Regeln befolgt:

- Analysiere, ob es sich um eine Verdrängungs- oder Kriegssituation oder um eine Kooperationssituation handelt.

- Beginne stets freundlich und ehrlich.

- Sei offen, durchschaubar und berechenbar.

- Vergiss nie, es müssen immer alle Beteiligten Gewinner sein.

- Schlage bei Verrat sofort, aber angemessen zurück.

- Frage bei Vermutungen aller Art nach bevor Du reagierst.

- Entschuldige Dich sofort und leiste Wiedergutmachung, wenn Du selbst eine Vereinbarung gebrochen hast oder durch Dich etwas fahrlässig oder schuldhaft misslungen ist.

- Akzeptiere Aggressionen anderer.

- Achte auf die langfristige Ausgeglichenheit des Verhältnisses von Geben und Nehmen.

südwest

UNVERKÄUFLICHE LESEPROBE

Die Thesen dieses Buches basieren auf der Tit for Tat-Strategie zu Konflikt & Kooperation, deren Urheber dafür 2005 den Nobelpreis bekommen haben. Sie ist die empirisch einzig erfolgreiche Strategie zur partnerschaftlichen Konfliktlösung. Zum ersten Mal wird diese Strategie hier in den Alltag überführt, was das Buch weltweit einmalig macht.

Der Titel im Katalog