Liebevoll streiten

Wie ihr sagt, was euch stört, und hört, was gemeint ist

Ein Leitfaden von Fabienne Fleischmann

Paartherapie & Systemisches Coaching leichtSINN

„Du hörst mir nie zu." „Immer muss ich alles allein machen." „Dir ist eh egal, wie es mir geht."

Solche Sätze fallen in fast jeder Beziehung. Selten sind sie böse gemeint. Sie kommen aus Müdigkeit, aus Enttäuschung, aus dem Wunsch, endlich gesehen zu werden.

Nur: Beim anderen kommt kein Wunsch an. Es kommt ein Angriff an. Und auf einen Angriff antwortet man nicht mit Nähe, sondern mit Schutz.

In diesem Leitfaden geht es darum, warum wir einander Vorwürfe machen, was sie zwischen zwei Menschen auslösen und wie ihr es anders machen könnt. Im Mittelpunkt stehen zwei Fähigkeiten, die man lernen kann: **liebevoll zuhören** und **liebevoll sprechen**.

Liebevoll streiten heißt nicht, nie wieder zu streiten. Es heißt, so zu streiten, dass ihr euch danach nicht fremder seid als vorher.

Dieser Leitfaden hilft euch dabei.

1. Warum wir Vorwürfe machen

Ein Vorwurf ist fast immer ein verpackter Wunsch.

Hinter „Du hörst mir nie zu" steckt oft: *Ich möchte, dass du dich für mich interessierst.* Hinter „Immer muss ich alles allein machen": *Ich bin erschöpft und brauche dich an meiner Seite.*

Warum sagen wir es dann nicht einfach so?

- **Weil ein Wunsch verletzlich macht.** „Ich brauche dich" auszusprechen, ist ein Risiko. Ein Vorwurf fühlt sich sicherer an, weil er den Fehler beim anderen sucht.
- **Weil sich etwas angestaut hat.** Wer lange schweigt, spricht irgendwann im Ärger. Dann kommt nicht die eine Situation auf den Tisch, sondern alle der letzten Monate.
- **Weil der Akku leer ist.** Unter Stress, Müdigkeit oder Zeitdruck fehlt die Kraft für die weiche Variante. Der Ton wird schärfer, die Geduld kürzer.
- **Weil wir es so gelernt haben.** Wie in unserer Familie gestritten wurde, prägt oft, wie wir selbst streiten. Laut, eisig oder gar nicht.

WAS DIE FORSCHUNG SAGT

Die Psychologin Sue Johnson, Begründerin der Emotionsfokussierten Paartherapie, beschreibt in ihrem Buch *Hold Me Tight* (2008) Streit aus Sicht der Bindungsforschung. Wenn wir uns von unserem Menschen entfernt fühlen, schlägt in uns ein Alarm an. Vorwürfe und Kritik sind dann oft ein Protest gegen diese Distanz: ein lautes Klopfen an eine Tür, die sich verschlossen anfühlt.

Das Tragische daran: Genau dieses Klopfen bringt den anderen oft dazu, die Tür noch fester zuzuhalten.

ÜBUNG

Schreib drei Sätze auf, die dir im Streit typischerweise herausrutschen. Dann frag dich bei jedem Satz:

- → Was wünsche ich mir eigentlich?
- → Was fehlt mir gerade?

Oft steht am Ende ein ganz anderer Satz. Einer, den der andere viel leichter hören kann.

2. Was Vorwürfe auslösen

Kritik oder Beschwerde?

Der Paarforscher John Gottman unterscheidet zwischen zwei Arten, ein Problem anzusprechen. Eine **Beschwerde** bezieht sich auf ein konkretes Verhalten. **Kritik** greift die Person an, ihren Charakter.

KRITIK

„Du denkst immer nur an dich. Du bist so egoistisch."

BESCHWERDE

„Ich hätte mir gewünscht, dass du mich fragst, bevor du das Wochenende verplanst."

Vorwürfe rutschen fast immer in Richtung Kritik. Sie enthalten eine Bewertung („egoistisch", „gleichgültig") und oft eine Übertreibung: „immer", „nie". Und genau die Übertreibung lädt dazu ein, sich zu verteidigen. Denn es stimmt ja nicht, dass jemand *nie* zuhört.

Der Schutzmodus

Wer sich angegriffen fühlt, schützt sich. Das ist menschlich. Niemand möchte sich falsch, schlecht oder nicht genug fühlen. Meistens passiert dann eines von zwei Dingen:

- **Verteidigung oder Gegenangriff:** „Das stimmt doch gar nicht." „Du hörst mir doch auch nie zu."
- **Rückzug:** „Lass mich in Ruhe." Schweigen, Augenrollen, aus dem Raum gehen.

Und die Person, die den Vorwurf gemacht hat, fühlt sich noch weniger gehört. Also wird sie lauter. Der Kreislauf beginnt.

Vorwurf „Nie hast du Zeit für mich." → **Schutz** Verteidigung oder Rückzug → **Nicht gehört** Enttäuschung wächst → **Schärferer Vorwurf** „Dir bin ich doch egal."

WAS DIE FORSCHUNG SAGT

Dieses Muster aus Drängen und Rückzug ist eines der am besten untersuchten in der Paarforschung. Eine Meta-Analyse von Paul Schrodt und Kolleg*innen (2014) hat 74 Studien mit mehr als 14.000 Teilnehmenden ausgewertet. Paare, die in diesem Muster feststecken, berichten von geringerer Zufriedenheit, weniger Intimität und schlechterer Kommunikation.

Der Grund, warum es so hartnäckig ist: Beide sehen den anderen als das Problem. Die eine Person zieht sich zurück, weil der andere drängt. Die andere drängt, weil sich die erste zurückzieht.

Die ersten Minuten entscheiden viel

Sybil Carrère und John Gottman (1999) haben 124 frisch verheiratete Paare bei einem Konfliktgespräch beobachtet und über sechs Jahre begleitet. Paare, die sich später trennten, zeigten schon in den ersten drei Minuten mehr Negatives und weniger Positives. Auffällig oft begann das Gespräch mit pauschaler Kritik statt mit einer konkreten Beschwerde.

Das heißt nicht, dass ein schlechter Start eine Beziehung zum Scheitern verurteilt. Aber er gibt die Richtung vor. Wie ihr ein Gespräch beginnt, prägt oft, wie es weitergeht.

Wenn der Körper übernimmt

Je heftiger der Streit, desto stärker reagiert der Körper. Gottman beschreibt, dass ab einer Herzfrequenz von etwa 100 Schlägen pro Minute kaum noch aufgenommen werden kann, was der andere sagt. Er nennt diesen Zustand *Flooding*, Überflutung.

Was dann von außen wie Gleichgültigkeit aussieht, ist oft Überforderung: Mauern, Abschalten, nicht mehr antworten. Ein Schutzreflex, kein Desinteresse. Mehr dazu findet ihr in meinem Leitfaden *„Warum wir immer wieder streiten“*.

Verhärtung und Distanz

Ein einzelner Vorwurf schadet einer Beziehung nicht. Es ist die Wiederholung. Wenn sich das Muster oft genug abspielt, hört man den Vorwurf schon, bevor er ausgesprochen ist. Gespräche werden vermieden, weil sie ohnehin im Streit enden. Man funktioniert nebeneinander her.

Gottman und Robert Levenson (1992) haben beobachtet, dass bei stabilen Paaren selbst im Streit auf jede negative Äußerung etwa fünf positive kamen: ein Lächeln, ein verständnisvolles Nicken, ein „Da hast du recht“. Negatives darf sein. Es braucht nur genug Positives, das es auffängt.

FRAGT EUCH

- → Welcher Vorwurf fällt bei uns am häufigsten?
- → Wer von uns verteidigt sich eher, wer zieht sich eher zurück?
- → Woran merken wir, dass ein Gespräch gerade kippt?

3. Beziehungsfähigkeit 1: Liebevoll zuhören

Wer sich gehört fühlt, muss nicht lauter werden.

Deshalb steht das Zuhören hier vor dem Sprechen. Ein Vorwurf ist oft das Ergebnis vieler Momente, in denen sich jemand nicht gehört gefühlt hat. Wenn sich das ändert, verlieren viele Vorwürfe ihre Schärfe.

Was aktives Zuhören ist

Der Begriff geht auf den Psychologen Carl Rogers zurück (Rogers & Farson, 1957). Gemeint ist ein Zuhören mit der Absicht zu verstehen, nicht mit der Absicht zu antworten. Man achtet nicht nur auf den Inhalt, sondern auch auf das Gefühl dahinter. Und man zeigt dem anderen, dass es angekommen ist.

Das klingt einfach. Im Streit ist es das Schwerste überhaupt. Denn während der andere spricht, formuliert der eigene Kopf schon die Verteidigung.

WAS DIE FORSCHUNG SAGT

In einer Studie von Harry Weger und Kolleg*innen (2014) fühlten sich Menschen deutlich besser verstanden, wenn ihr Gegenüber aktiv zuhörte, als wenn es Ratschläge gab oder nur kurz bestätigte.

Die Psychologen Harry Reis und Phillip Shaver (1988) beschreiben Nähe als Ergebnis genau solcher Momente: Einer öffnet sich, der andere antwortet so, dass sich der erste verstanden, angenommen und umsorgt fühlt. Eine Tagebuchstudie mit Ehepaaren von Jean-Philippe Laurenceau und Kolleg*innen (2005) bestätigte: Dieses Gefühl, verstanden zu werden, trägt dazu bei, ob aus einem Gespräch Nähe entsteht.

Und noch etwas Spannendes: Experimente von Guy Itzchakov und Kolleg*innen (2018) zeigen, dass Menschen, denen aufmerksam und ohne Wertung zugehört wird, sich über ihre eigene Haltung klarer werden. Gutes Zuhören hilft also nicht nur dem Verstehen, sondern auch dem Sprechenden selbst.

Eine wichtige Einschränkung: Gottman fand in einer Studie mit frisch verheirateten Paaren (Gottman et al., 1998), dass glückliche Paare im Konflikt selten die klassische Zuhörtechnik nutzen, also Wort für Wort wiederholen. Was sie auszeichnete, waren Sanftheit, Zuwendung und die Fähigkeit, sich gegenseitig zu beruhigen.

Für euch heißt das: Es geht nicht darum, eine Technik abzuspulen. Wer wie ein Papagei wiederholt, wirkt eher mechanisch. Es geht um eine Haltung. *Ich will wirklich verstehen, wie es dir geht.* Die folgenden Schritte sind eine Hilfe, diese Haltung auch hörbar zu machen.

Liebevoll zuhören in vier Schritten

1 Da sein

Handy weg, Fernseher aus, zuwenden. Blickkontakt. Den anderen ausreden lassen, auch wenn es schwerfällt. Allein das sagt schon: Du bist mir wichtig.

2 Zusammenfassen

Gib in eigenen Worten wieder, was du verstanden hast. Kurz, ohne Kommentar.

> *„Wenn ich dich richtig verstehe, hattest du heute das Gefühl, mit allem allein zu sein."*

3 Das Gefühl erkennen

Benenne, was du dahinter spürst. Als Angebot, nicht als Diagnose.

> *„Das klingt, als wärst du ziemlich enttäuscht gewesen."*

4 Nachfragen

Prüfe, ob es stimmt. Und lade ein, mehr zu erzählen.

> *„Habe ich das richtig verstanden? Gibt es noch etwas, das dir wichtig ist?"*

Verstehen heißt nicht zustimmen

Viele haben Angst, dass Zuhören bedeutet, dem anderen recht zu geben. Das stimmt nicht. Du kannst eine Situation ganz anders erlebt haben und trotzdem anerkennen, wie es dem anderen damit ging.

> *„Ich sehe das anders. Aber ich kann verstehen, dass du dich übergangen gefühlt hast."*

Erst wenn sich beide gehört fühlen, ist Platz für die eigene Sicht. Vorher wird sie nicht ankommen.

Was beim Zuhören stört

- **Ratschläge** — „Dann mach doch einfach …"
- **Rechtfertigung** — „Ja, aber ich hatte ja auch …"
- **Gegenvorwurf** — „Und was ist mit dir?"
- **Abwiegeln** — „So schlimm war das doch nicht."
- **Das Thema auf dich lenken** — „Das kenne ich, bei mir war es …"

Alles verständlich. Aber alles signalisiert: Ich bin gerade nicht bei dir.

ÜBUNG: DIE ZUHÖRRUNDE

Nehmt euch 20 Minuten und einen Gegenstand, zum Beispiel einen Löffel. Wer ihn hält, spricht. Wer nicht, hört zu. So arbeiten auch erprobte Programme für Paare, etwa die Sprecher-Zuhörer-Technik.

- Eine Person spricht über etwas, das sie beschäftigt. Kurze Abschnitte, nur über sich selbst.
- Die andere fasst zusammen, was sie verstanden hat, ohne eigene Meinung.
- Die sprechende Person sagt, ob es stimmt, oder ergänzt.
- Nach etwa zehn Minuten wechselt ihr.

Wählt für den Anfang ein leichtes Thema. Ihr übt die Fähigkeit, nicht den großen Konflikt.

4. Beziehungsfähigkeit 2: Liebevoll sprechen

Zuhören ist die eine Hälfte. Die andere ist, wie du sagst, was dich stört. Denn natürlich darf und soll es angesprochen werden. Die Frage ist nur: so, dass es gehört wird.

Diese vier Schritte helfen dabei. Sie gehen auf Marshall Rosenberg und seine Gewaltfreie Kommunikation zurück und werden in vielen Paarberatungen genutzt.

1 Beobachtung

Beschreibe, was konkret passiert ist. Wie eine Kamera, ohne Bewertung. Und streich „immer“ und „nie“ aus deinem Wortschatz.

NICHT

„Du bist nie für mich da.“

SONDERN

„Gestern Abend, als ich dir von meinem Tag erzählt habe, hast du aufs Handy geschaut.“

2 Gefühl

Was macht das mit dir? Fühlst du dich einsam, erschöpft, übergangen, traurig?

Achtung, Falle: „Ich fühle mich ignoriert“ oder „Ich habe das Gefühl, dass dir alles egal ist“ klingen nach Gefühl, sind aber eine Bewertung des anderen. Ein echtes Gefühl beschreibt nur dich: traurig, allein, enttäuscht.

3 Bedürfnis

Was brauchst du von deinem Partner oder deiner Partnerin? Nähe, Entlastung, Wertschätzung, Verlässlichkeit? Das Bedürfnis ist das **Warum**.

4 Konkrete Bitte

Formuliere einen Wunsch, den man wirklich umsetzen kann. Nicht „Sei aufmerksamer", sondern etwas, das man morgen tun kann. Die Bitte ist das **Was**.

Und: Eine Bitte darf auch ein Nein bekommen. Sonst ist es eine Forderung. Ein Nein ist dann kein Ende, sondern der Anfang einer Verhandlung.

So kann das klingen

„Wenn wir abends nebeneinandersitzen und jeder aufs Handy schaut, fühle ich mich einsam. Ich brauche Nähe zu dir. Wärst du bereit, abends ab 21 Uhr ohne Handy Zeit mit mir zu verbringen?"

„Wenn ich am Wochenende alles plane, bin ich erschöpft. Ich brauche Entlastung und das Gefühl, dass wir ein Team sind. Kannst du dich dieses Wochenende um das Essen kümmern?"

„Wenn ich dir von meinem Tag erzähle und du nebenbei etwas anderes machst, fühle ich mich übergangen. Ich brauche das Gefühl, dass dich interessiert, was mich beschäftigt. Magst du kurz alles weglegen und mich anschauen?"

WAS DIE FORSCHUNG SAGT

Gottman nennt das Gegenmittel zur Kritik den *sanften Gesprächsbeginn*: über das eigene Gefühl sprechen statt über die Fehler des anderen, und das Bedürfnis positiv formulieren. Genau das tun die vier Schritte.

Eine Studie von Shane Rogers und Kolleg*innen (2018) mit 253 Teilnehmenden zeigt, dass Ich-Aussagen als deutlich weniger angreifend wahrgenommen werden als Du-Aussagen. Am besten schnitten Sätze ab, die zusätzlich die Sicht des anderen anerkennen.

Zur Ehrlichkeit: Die Gewaltfreie Kommunikation als Gesamtmodell ist wissenschaftlich bisher wenig untersucht. Ihre Bausteine, also Ich-Sprache und konkrete Beschwerde statt pauschaler Kritik, sind dagegen gut belegt.

Der Extra-Schritt: die Sicht des anderen

Wenn du magst, stell deiner Bitte einen Satz voran, der zeigt, dass du auch den anderen siehst. Das nimmt viel Druck heraus.

„Ich weiß, du bist nach der Arbeit oft müde und brauchst erst mal Ruhe. Trotzdem fühle ich mich abends manchmal allein …"

ACHTUNG, DAS TIMING IST ENTSCHEIDEND

Nicht im Affekt. Wenn du wütend bist, atme durch, geh kurz raus und gib dir Zeit, dich zu beruhigen. Die beste Formulierung hilft nichts, wenn beide schon im Schutzmodus sind.

Nicht zwischen Tür und Angel und auch nicht kurz vor dem Einschlafen. Fragt lieber: „Ich möchte gern etwas mit dir besprechen. Wann passt es dir?“

ÜBUNG: VOM VORWURF ZUR BITTE

Nimm einen der Sätze aus der Übung in Kapitel 1 und übersetze ihn:

Mein Vorwurf

Beobachtung

Gefühl

Bedürfnis

Konkrete Bitte

Lies den neuen Satz laut. Es fühlt sich am Anfang ungewohnt an. Das ist normal. Mit der Zeit findest du deine eigenen Worte.

5. Wenn es trotzdem kippt

Auch mit den besten Absichten wird es manchmal laut. Das ist kein Scheitern. Entscheidend ist, was danach passiert.

- **Stopp sagen.** Vereinbart ein Zeichen, das bedeutet: Wir sind gerade beide nicht mehr bei uns. Ich brauche eine Pause und komme zurück.
- **Mindestens 20 Minuten Pause.** So lange braucht der Körper nach Gottmans Beobachtungen, um sich zu beruhigen. In der Zeit nicht weitergrübeln, sondern etwas tun, das guttut.
- **Zurückkommen.** Konkret verabreden, wann ihr weitersprecht. Nicht „irgendwann“.

Kleine Reparaturen

Gottman nennt es *Reparaturversuche*: kleine Gesten oder Sätze, die mitten im Streit die Richtung ändern. Sie müssen nicht perfekt sein. Nach seinen Beobachtungen hängt ihr Erfolg weniger von der Formulierung ab als von der Grundstimmung zwischen zwei Menschen.

„Das kam härter raus, als ich wollte.“

„Können wir noch mal von vorn anfangen?“

„Ich verstehe einen Teil davon. Lass mich kurz zusammenfassen, was ich gehört habe.“

Ein Lächeln, eine Hand auf dem Arm, ein schiefer Witz zur richtigen Zeit. Manchmal reicht das, damit beide wieder zueinanderfinden.

6. Der erste Schritt

Ihr müsst nicht alles auf einmal verändern. Muster, die sich über Jahre eingeschliffen haben, lösen sich nicht in einer Woche. Aber sie lösen sich Schritt für Schritt.

Sucht euch für die nächsten sieben Tage **einen** Schritt aus:

- Einmal zusammenfassen, bevor du antwortest.
- Einen Vorwurf in eine Bitte übersetzen.
- Eine Zuhörrunde mit einem leichten Thema ausprobieren.
- Euer Stopp-Signal vereinbaren.

Sprecht am Ende der Woche darüber: Was war leicht? Was war schwer? Was hat sich vielleicht schon verändert?

Vertiefende Reflexionsfragen

Für euch

- Wann haben wir uns zuletzt beide wirklich gehört gefühlt? Was war da anders?
- Welcher Wunsch steckt hinter unserem häufigsten Vorwurf?
- Was hilft uns, wieder zueinanderzufinden, wenn es laut geworden ist?

Für dich

- Wann fällt es mir am schwersten zuzuhören?
- Welches Bedürfnis spreche ich selten offen aus?
- Was würde ich gern hören, wenn ich verletzt bin?

Zum Abschluss

Liebevoll streiten heißt nicht, immer die richtigen Worte zu finden.
Es heißt, immer wieder zurückzufinden: zum Zuhören, zum Wunsch hinter dem Vorwurf, zueinander.

Zuhören ist der erste Schritt.

Wenn ihr nicht allein weiterkommt

Dann ist das kein Scheitern. Es ist ein guter Moment, euch Begleitung zu holen. Schreibt mir, und wir schauen gemeinsam, was ihr braucht.

Fabienne Fleischmann
Paartherapie & Systemisches Coaching leichtSINN
kontakt@leichtsinn.coach

Quellen

Carrère, S. & Gottman, J. M. (1999). Predicting divorce among newlyweds from the first three minutes of a marital conflict discussion. *Family Process, 38*(3), 293–301.

Gottman, J. M., Coan, J., Carrère, S. & Swanson, C. (1998). Predicting marital happiness and stability from newlywed interactions. *Journal of Marriage and the Family, 60*(1), 5–22.

Gottman, J. M. & Levenson, R. W. (1992). Marital processes predictive of later dissolution: Behavior, physiology, and health. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*(2), 221–233.

Gottman Institute: The Four Horsemen: The Antidotes; Weekend Homework Assignment: Physiological Self-Soothing; Repair Attempts. gottman.com

Itzchakov, G., DeMarree, K. G., Kluger, A. N. & Turjeman-Levi, Y. (2018). The listener sets the tone: High-quality listening increases attitude clarity and behavior-intention consequences. *Personality and Social Psychology Bulletin, 44*(5), 762–778.

Johnson, S. M. (2008). *Hold Me Tight: Seven Conversations for a Lifetime of Love.* New York: Little, Brown.

Laurenceau, J.-P., Feldman Barrett, L. & Rovine, M. J. (2005). The interpersonal process model of intimacy in marriage: A daily-diary and multilevel modeling approach. *Journal of Family Psychology, 19*(2), 314–323.

Markman, H. J., Stanley, S. M. & Blumberg, S. L. (2010). *Fighting for Your Marriage.* San Francisco: Jossey-Bass.

Reis, H. T. & Shaver, P. (1988). Intimacy as an interpersonal process. In S. Duck (Hrsg.), *Handbook of Personal Relationships* (S. 367–389). Chichester: Wiley.

Rogers, C. R. & Farson, R. E. (1957). *Active Listening.* Chicago: Industrial Relations Center, University of Chicago.

Rogers, S. L., Howieson, J. & Neame, C. (2018). I understand you feel that way, but I feel this way: The benefits of I-language and communicating perspective during conflict. *PeerJ, 6*, e4831.

Rosenberg, M. B. (2016). *Gewaltfreie Kommunikation: Eine Sprache des Lebens*. Paderborn: Junfermann.

Schrodt, P., Witt, P. L. & Shimkowski, J. R. (2014). A meta-analytical review of the demand/withdraw pattern of interaction and its associations with individual, relational, and communicative outcomes. *Communication Monographs, 81*(1), 28–58.

Weger, H., Castle Bell, G., Minei, E. M. & Robinson, M. C. (2014). The relative effectiveness of active listening in initial interactions. *International Journal of Listening, 28*(1), 13–31.