

DOPPELN

Allgemeines:

Das Doppeln wurde massgeblich von Chr. Thomann entwickelt.
Einigen ein Begriff
Begründer der KH (zusammen mit F. Schulz von Thun)

Kommunikationspsychologie von Schulz von Thun ist eine Grundlage für das Doppeln.

In der **KH** ist das Doppeln ein zentrales Steuerungselement beim sogenannten **Dialogisieren**.

Exkurs Dialogisieren: Dialogisieren bedeutet:

Wenn eine Partei etwas Entscheidendes mitteilt: (Vorwurf/Behauptung/Unterstellung/Angriff/Selbstaussage), initiiert der Mediator einen **direkten** Austausch zwischen den Parteien ueber diesen konkreten Knackpunkt im Konflikt.

z.B. mit der Frage:

„Wie reagieren Sie darauf?“

„Was sagen Sie dazu?“

Das macht er auf beiden Seiten immer wieder und solange, bis eine Reaktion oder eine Antwort die Handlungen und das Erleben befriedigend erklärt.

Es geht also dabei darum, eine Verbindung zwischen den Streitparteien herzustellen.

Eine Brücke des direkten Kontaktes allmählich wieder aufzubauen und auszubauen.

Oberstes Prinzip der **KH** ist

Der ehrliche Kontakt

Wahrheit vor Schönheit.

Kläerung kommt vor Lösung

KH ist eine spezielle Methode der Mediation
kein von der Mediation komplett
losgelöstes Verfahren.

DOPPELN:

Rahmen:

2er und Teamklärungen

Wann:

Bei Konflikten mit Zukunftsperspektive.
Also wenn die Parteien weitergehen/
weiterarbeiten wollen oder muessen.

In der Phase der Interessen-und
Bedürfnisklä rung.

Exkurs KH:

**In der KH entspricht diese Phase
dem sogenannten „Dialog der Wahrheiten“
Dem voraus geht eine ausführliche
Selbstklärung der Parteien,
in der die Sichtweisen der
Beteiligten benannt wurden.**

Wenn deutlich wird, dass die
Beziehungsebene gestört ist,

sich die Parteien auf einer tieferen Ebene nicht
verstanden fühlen,

ihre Perspektive nicht klar genug einbringen
können

unterschwellige Gefühle eine Lösungssuche
behindern.

Grundlagen fuer die Idee des Doppelns (Flipchart)

Nachrichtenquadrat / 4 Ohren Modell

Kernschalenmodell

Grundannahme: Im Lauf des Lebens eines Menschen, legen sich emotionale Schichten
um den Wesenskern seiner Psyche.

Beim Doppeln arbeitet man sich durch 4 Ebenen.

In der KH ist das **Doppeln** eine wichtige Methode beim **Dialogisieren** im „**Dialog der Wahrheiten**“.

Diese Phase nimmt ca. 50% der Gesamtzeit einer Klärung in Anspruch.

Es ist die intensivste und zeitintensivste Phase.

Das heisst: **Nicht alle 4 Ebenen werden in eine Aussage gepackt**

Aber man kann natürlich auch als **Kurzintervention** doppeln.

Wichtig ist trotzdem, **nicht zu schnell auf die Gefühlsebenen vorzupreschen**, bevor die Sachfragen und Vorwürfe auf dem Tisch sind.

Da muss man mit **Fingerspitzengefühl** vorgehen.....

- 1. Beobachtbares: In der Sache und Fakten:**
An was hat sich der Konflikt entzündet?
(Vorfälle/Situationen/Inhalte/unerhörte Taten etc.)

von dort bewegt sich der Mediator mit der inneren Frage „**Was werfen Sie sich gegenseitig vor?**“ auf die nächsten Ebene:

- 2. Beziehungsebene - Vorwurf**

Der Mediator spricht seine durch Einfühlung gewonnene Vermutung beim Doppeln aus.

Anschließend wird weiter dialogisiert/gedoppelt bis die Vorwürfe wechselseitig verstanden sind.

Die Frage: „**Wie reagieren Sie (innerlich/äusserlich) darauf, wenn Sie sich so vom anderen behandelt fühlen?**“

führt zur 3. Ebene

- 3. Aggression - Abwehr**

Diese Gefühle sind Schutzgefühle (**Kern Schalen Modell**)
sie gelten als „ böse“ und asozial und sind weitgehend tabuisiert.

Also z.B. Eingeschnappt sein, Wut, Rachegefühl, Eifersucht, Neid, Hass, Gier, Kontrollsucht, Misstrauen...

Indem ich sie beim Doppeln ohne Vorwurf, sanft und nüchtern beim Namen nenne, können sie aber akzeptiert werden.

Wenn auch das von den „Gefühlsinhabern“ bestätigt wird, kommt der letzte Schritt der Vertiefung zu Ebene 4 (**Vertiefendes Doppeln. Da muss man nicht zwangsläufig hin**)

4. **Innere Not - Wehgefuehle (Vorverletzungen nach Kernschalenmodell)**

Die darunter liegenden schwierigen Gefühle werden durch Einfühlung des Mediators gefunden und beim Doppeln ruhig benannt, sodass sie von allen im Raum als etwas Normales verstanden und akzeptiert werden können.

Diese Vorverletzungen werden von den Beteiligten in den Konflikt unbemerkt mitgebracht.

Sie werden dort nur noch ausgelöst, obwohl sie subjektiv als von der Gegenpartei verursacht empfunden werden.

Diese Gefühle werden nicht weiter behandelt! (Keine Erklärungssuche, keine therapeutischen Maßnahmen)

Sie wirken automatisch solidarisiert und ermöglichen eine leichtere Lösungssuche für die ursprünglichen Probleme, an denen sich der Konflikt mit ihrer „Hilfe“ entzündete.

Doppeln - Ablauf

Immer mit der Eingangsfrage:

„ Darf ich mal neben Sie kommen, für Sie was sagen und Sie sagen dann ob das so stimmt?“

Bei diesem Satz bleibt der Mediator auf seinem Platz sitzen (!)

(Sich ein kleines Voegelchen im Schoss vorstellen)

Wenn die Partei die Frage nicht versteht:

Diesen Satz wiederholen

Bei Widerwillen, keine Methodendiskussion:

„Es ist mir wichtig, Sie voll und ganz zu verstehen.

Es ist für mich eine Möglichkeit zu ueberpruefen, ob ich Sie auch wirklich richtig verstanden habe.

Ausserdem hilft es der anderen Partei, Ihre Position noch mal aus einem anderen Mund und mit etwas anderen Worten vielleicht zu hören.

Und auch für Sie ist es vielleicht hilfreich, wenn Sie es noch mal aus einem anderen Mund hören.“

Erst wenn ich ein „ ja“ höre, verlasse ich meinen Platz und gehe zu der Person, die ich doppeln möchte.

1. ankommen
2. hinhocken in 45 Grad Winkel (kurzer Blick zu Gedoppeltem) ggf. Stühle bereit stellen, daneben setzen/ sich dahinter stellen
3. Blickkontakt zu Adressaten
4. Adressaten ansprechen (Gedoppelten fragen: „Wie nennen Sie sich?“ Per Sie oder per Du? Oder gleich Namen nennen und Gedoppelten fragen „Nennen Sie sich so?“
5. **Andock-Doppeln**: banale Aussage + Rueckfrage: „**Stimmt das so?**“
6. Weiter in „Ich - Du/Sie - Sprache für den Gedoppelten als wäre ich die Person selber (z.B. „Peter, mir geht es nicht gut mit Dir, seit wir gemeinsam in einem Büro sitzen...“

Nach jeder kleineren, verdaubaren Sinneinheit frage ich nach: „**Stimmt das so?**“

Wenn ein Zögern kommt oder ein klares „Nein“, sage ich sofort in Richtung des Angesprochenen : „ **Nein, stimmt so nicht.**“ (Handzeichen zum Adressaten)

Und fordere den Gedoppelten auf, zu korrigieren: „ **Wie stimmt es dann?**“

Waehrend der Korrektur warte ich neben dem Gedoppelten in der Hocke, mit Blick nach unten. Eventuell doppelte ich das Korrigierte noch mal in seinen eigenen Worten oder höre nur zu und gehe dann zu meinem Platz.

Wenn eine Bestätigung vom Gedoppelten kommt, doppelte ich so lange weiter, bis ich alles, mir relevant Erscheinende, gesagt habe.

Ich kann auch Reaktionen des Adressaten direkt aufnehmen „**ich sehe, wie Du gerade unruhig auf den Stuhl hin und her rutschst....**“

Am Schluss des Doppeln gehe ich zurück an meinen Platz und frage die andere Partei: „**Wie reagieren Sie darauf?**“ oder „**Was sagen Sie dazu?**“ oder, wenn Positives kam: „**Glauben Sie das?**“

Ich fordere also zum Dialogisieren auf.

Dann doppelte ich die andere Partei nach dem gleichen Schema.

Wichtig ist, dass immer abwechselnd gedoppelt wird: **A-B-A-B** (maximal AA-B od. BB-A)

Habe ich das einmal durch, reicht im folgenden: „ **Darf ich nochmal neben Sie kommen?**“

Doppeln - Grundsatzliches

Anders als beim „Aktiven Zuhören“, wo ich von meinem Platz aus für den Sprechenden nur das, was tatsächlich gesagt wurde, übersetze , spreche ich beim Doppeln **anstelle der sprechenden Partei** die andere Partei direkt an und bin dabei **inhaltlich frei**.

Dabei habe ich aber immer im Kopf, dass ich den Gedoppelten verstehen möchte und dass die andere Partei ihn auch verstehen soll.

Das erfordert von mir als Mediatorin
in erster Linie:

Empathie

Erkennen, ob und welche
Kommunikationsebenen (z.B. 4
Ohren Modell/Nachrichtenquadrat,
Schulz von Thun) vernachlässigt
werden. (**Flipchart**)

Wichtig ist, dass vorhandene Gefühle -
auch die schwierigen - ruhig und
„entpathologisierend“ benannt werden.

Natuerlich koennen dadurch
Situationen entstehen, die extrem
emotional sind. Oder auch Emotionen
sichtbar werden, die nicht angenehm
sind.

Man muss als Mediator bereit und in
der Lage sein, das auszuhalten und
später, in der folgenden Phase wieder
auf die Kopfebene zu bringen
(**Erklärungshaus in der KH**)

Wer aufschneidet, muss auch zunähen können.

Ziel ist es aber nicht, die
Beteiligten ins Tal der Tränen zu führen,
sondern **ihre Wahrheiten in Kontakt
zu bringen.**

(Konflikte sind ja keine
Wahrheitskonflikte sondern
Wahrnehmungskonflikte.)

Es geht darum:

Den Gedoppelten voll und wahr
zu zeigen und ihn so zu entlasten.
Den Empfaenger so zu erreichen, dass
er alles innerlich verstehen und
nachvollziehen kann.

Verstehen (Verstehen heisst nicht
einverstanden zu sein)

Vertiefen
Verbinden

Beim Doppeln kann ich Aussagen **vervollständigen.....**

Das Gesagte **anreichern** mit zwischen den Zeilen gespürtem.....

Aussagen machen, vor denen sich jemand drueckt, die aber zum Verständnis wichtig sind.
Immer fragen: „**Stimmt das so?**“ (Ich gebe dem Gedoppelten immer Korrekturmöglichkeit!)

Tabuisierte Themen/ Heikles:

z.B. Geld / Sex / Macht

Abwehrgefuehle/Schutzgefuehle:

z.b. Eingeschnappt sein, Wut,
Rachegefuehle,
Eifersucht, Neid, Hass,
Gier Kontrollsucht, Misstrauen etc.

Im Vertiefenden Doppeln dann
möglicherweise bis zu den
Wehgefühlen/ **Innere Not** (solidarisiert):

z.B. Hilflosigkeit, Verletztheit,
Enttäuschung,
Zukurzkommen, Trauer, Scham,
Ohnmacht, Angst, Einsamkeit

Es wird nichts beschönigt.

Alles wird in einem unspektakulären Tonfall, nüchtern und ruhig zu benannt, damit diese schwierigen Gefühle als etwas Normales verstanden und akzeptiert werden können.

Achtung!

Wichtig ist, nur das zu doppeln, was der Situation, dem Kontext angemessen ist:

Wozu kann jemand momentan stehen? Und in diesem Kreis? (z.B. Beruflicher Kontext)

Beim Doppeln

Ruhige, direkte Sprache.
Es gilt: **Sachlich über Emotionen
nicht emotional über Sachliches**
Erkannte Gefuehle nicht
ausagieren. Das macht es dem
Adressaten möglich, besser zuzuhören.

Kurze Sätze. Scheibchenweise
vorgehen und jeweils ückfragen:
„stimmt das so?“

Blickkontakt mit dem Adressaten

Schlusselsaetze

die bei der Selbstklärung
des Gedoppelten helfen (**Betriebsanleitung**)

**„ Ich bin vom Typ/von der Art
her..“**

Beziehungsdefinition

„ ich betrachte Dich als...“
(Kollegen/Freund/ Chef/ respektiere
Dich für Deine Kompetenz etc.)

Aussagen verkräftbar machen
(Gesprächskillerwoerter vermeiden)

„Aus meiner Sicht...“
„momentan/bisher...“

„gleichwohl“ statt „aber“,
„darueberhinaus“, „dennoch“

Wirkung:

1. Mit Doppeln kann der Kontakt zwischen den
Parteien dosiert werden.

Ich kann bei kleinen Feuerchen sanft in die
Glut blasen oder ein loderndes Feuer
eindämmen und beruhigen (ohne es zu
ersticken!)

2.Das Doppeln kann den Parteien helfen, sich
vollständiger auszudrücken
und emotional stark Aufgeladenes für den
Adressaten hörbar und verkräftbar zu machen.

3.Es unterstützt dadurch die Selbstklärung

4. Ping-Pong Schlagabtausch wird
unterbrochen
(Wenn man in einem Konflikt ist, steckt man ja
oft in einem Teufelskreis aus Angriff und
Verteidigung fest. Man reagiert nur noch auf
das was der andere sagt, vollführt assoziative
Spruenge, die zur Eskalation beitragen und
das Ganze mündet in gegenseitigen
Vorwürfen.)

5.In hocheskalierten Konflikten
verlangsamt es die Dynamik

6. Diese Verlangsamung des Streitdialogs hilft
dem Mediator, das Gespräch zu steuern

7. Das Gesagte bleibt beim
Gedoppelten

8. Mediatorplatz bleibt „sauber“

Achtung!

Bei ruhigem Gesprächsverlauf / guter Gesprächskultur der Parteien kann diese Verlangsamung
nerven!

Bei ruhigem Gesprächsverlauf ist Doppeln seismografische Arbeit, Fein-Tuning.
Positives herausdoppeln

Keine Lösungen hineindoppeln!