



## familylife FIVE

5 Minuten für deine Beziehung

### FINGERSPITZENGEFÜHL FÜR DAS RICHTIGE THEMA

„Kannst du mal bitte deine Schuhe ins Regal stellen? Ich wäre eben fast drüber gestolpert.“ Meine Frau hat Recht. Die Schuhe stehen tatsächlich recht mittig. Ich sage „Okay, mache ich“ und stelle sie ins Regal. Dabei fällt mir ein, dass ich vor kurzem die Schuhe meiner Frau weggeräumt hatte. Mir scheint es ein passender Moment, ihr das mitzuteilen: „Übrigens habe ich deine Schuhe letzte Woche auch mal ins Regal stellen müssen.“

Nun waren wir schnell in einem Streitgespräch. Bei ihrer Bitte ging es eben nicht um das Thema Schuhe und Ordnung im Allgemeinen, sondern nur um mein Verhalten in diesem konkreten Fall. Wieviel einfacher war es dann bei der nächsten ähnlichen Situation, als ich das berücksichtigte und beim Thema blieb. Mit einem „Das tut mir leid, ich stelle die Schuhe gleich zurück“ war die Situation viel schneller bereinigt.

Situation 2: Meine Frau teilt mir mit, dass sie heute einen recht anstrengenden Tag hatte und ziemlich müde ist. Wieder schauen wir uns die potenziell falsche Antwort zuerst an. „Bei mir ging es heute auch drunter und drüber und ich freue mich auf einen ruhigen Feierabend.“ Bei dieser Antwort wird das Thema „Wie war dein Tag?“ vermutet – das ist falsch. Stattdessen „thematisierte“ meine Frau, wie sie sich fühlt und dass sie einfach jemanden braucht, der ihr zuhört und Verständnis für ihre Situation entgegenbringt.

Vielleicht klingt das jetzt für euch alles etwas kleinlich. Das ist es aber nicht. Vielmehr können wir aus solchen Situationen lernen, wie ein Mitdenken und eine entsprechend einfühlsame Reaktion unserer Beziehung guttut. Reinhören, was der/die andere jetzt gerade braucht und das entsprechend geben, das schafft Nähe.

Der Autor Jim Collins stellt in seinem Bestseller „Der Weg zu den Besten“ sieben Prinzipien für erfolgreiches Management vor. Ein Prinzip lautet hier: „Erst WER, dann WAS.“ Der Autor hatte entdeckt, dass erfolgreiche Unternehmen sich an dem orientieren, was den Leidenschaften und Fähigkeiten der Mitarbeiter entspricht. Entsprechend hat das Unternehmen seine Arbeitsweise oder Produktentwicklung aufgestellt und dadurch Motivation und Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen signifikant gesteigert.

Das Prinzip „Erst WER, dann WAS“ lässt sich auch wunderbar auf eine Ehebeziehung anwenden. Wenn ich das WER, also den anderen, seine Sorgen, Ansichten und Bedürfnisse in den Vordergrund stelle, stärkt das nicht nur die Beziehung. Auch das „WAS“, also das Problem oder Anliegen, findet auf diese Weise eine schnellere und bessere Lösung. Sind das nicht wunderbare Aussichten?

Die Klarheit beim Thema und die Sensibilität für das Anliegen meines Gegenübers hat also großen Einfluss auf unser Miteinander.

### NEXT LEVEL FÜR DEINE BEZIEHUNG

*Wenn dein Gegenüber das nächste Mal ein Thema anschnidet, versuche zu verstehen, was er braucht und reagiere entsprechend. Oder frage nach, was ihm jetzt wichtig ist.*

#### Achim Gramsch

ist Mitarbeiter bei FAMILYLIFE, verheiratet mit Constanze und lebt in Gießen.

Weitere Artikel: [familylife.de/five](https://familylife.de/five)