



© Adobe-Stock / pressmaster

Christian Prior

Doppeln ist ein machtvoll Instrument. Es ermöglicht der Mediatorin<sup>1</sup>, mehr Wahrhaftigkeit ins Gespräch zu bringen, also ein vertiefendes Sprechen über das eigentlich Schwierige. Und es ermöglicht zugleich, die Verkraftbarkeit aller positiv zu beeinflussen, also die Fähigkeit zu stärken, noch gut zuhören zu können, obwohl es ans Eingemachte geht. Die Klärungshilfe hat über Jahrzehnte mit dieser Methode<sup>2</sup> Erfahrungen gesammelt und Prinzipien und Kniffe entwickelt, dieses persönliche Eintauchen der Mediatorin in den Streitdialog irritationsarm und manipulationsbewusst zu gestalten. Wie genau geht das?

### Doppeln im Stile der Klärungshilfe

Doppeln heißt, seinen (als sicher erlebten) Platz zu verlassen, neben eine der Parteien zu gehen und dort in der Hocke (oder auf einem zusätzlichen Stuhl) für diese zu sprechen. Ein Beispiel: Heinz-Rüdiger und Petra im Dialog. Von ihrem Platz aus fragt die Mediatorin Heinz-Rüdiger, der gerade gesprochen hat: »Darf ich mal neben Sie kommen, für Sie etwas sagen, und Sie sagen mir dann, ob das so stimmt?«<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Ich verwende die weibliche Form und meine damit auch meine männlichen Kollegen.

<sup>2</sup> Ursprünglich kommt das Doppeln aus dem Psychodrama.

<sup>3</sup> Thomann, C. & Prior, C. (2019). *Klärungshilfe 3*. Hamburg, S. 151ff.

Es ist hilfreich, sich an diesen Satz wörtlich zu halten, da er einerseits möglichst knapp das ausdrückt, was gleich geschehen wird (freie Formulierungen verunglücken schnell in der angespannten Atmosphäre und ausführlichere Erklärungen verwirren eher), und er andererseits der Mediatorin wie ein »vertrauter Anker« dienen kann, der ihr (tausendmal gesagt) leicht von den Lippen geht und so die volle Konzentration auf den gleich zu doppelnden Inhalt ermöglicht.

Während sie diese Frage stellt, bleibt die Mediatorin ruhig sitzen, um nicht durch ihren körpersprachlichen »Aufstehimpuls« Heinz-Rüdiger irgendwie unter Druck zu setzen. Durch dieses körperliche Innehalten (das Vögelchen hüten<sup>4</sup>) wird

<sup>4</sup> Metaphorisch soll damit ausgedrückt werden, dass während der Frage kein Aufstehimpuls

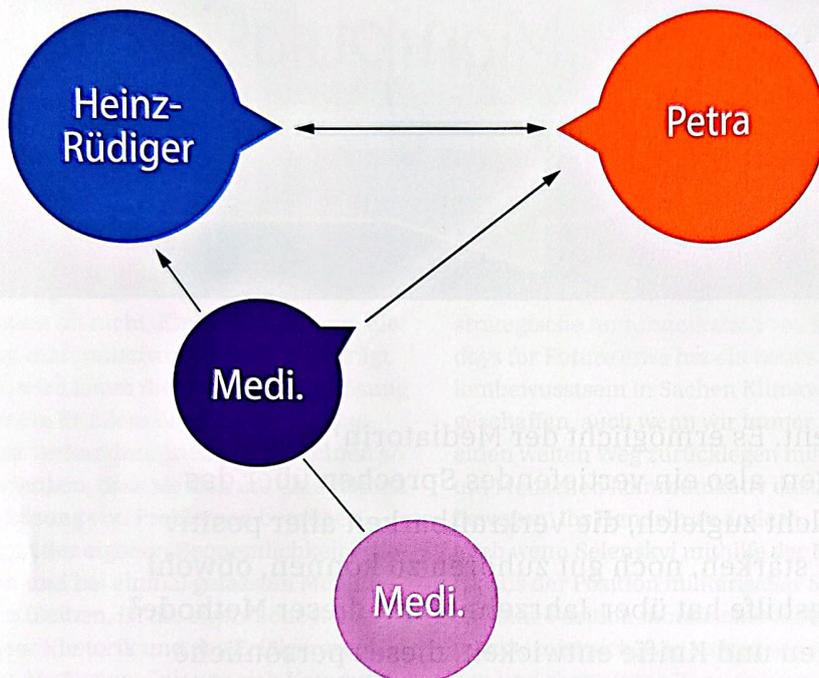
die fragende Einleitung zu einer kleinen, ritualisierten Zäsur im ansonsten dynamischen Gesprächsablauf. Erst wenn die Mediatorin von Heinz-Rüdiger ein Ja erhalten hat, steht sie auf, geht (langsam) neben ihn und lässt sich mit Blick zu Petra in der Hocke (oder auf einem Stuhl) nieder – nicht zu nah und nicht zu fern.

Idealerweise nimmt sie dabei eine Position ein, bei der sie einerseits Petra, zu der sie ja jetzt gleich spricht, gut sehen kann, und andererseits im Augenwinkel die Atmung und das Gesicht von Heinz-Rüdiger wahrnehmen kann, also minimal vor ihm im 45°-Winkel (s. Abb.). So wird die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass Sie unmittelbar wahrnehmen kann, ob das

zum Ausdruck kommt, sodass sogar ein scheuer Singvogel, der im Schoße der Mediatorin sitzt, nicht aufflattern würde.

Gedoppelte auch für Heinz-Rüdiger so stimmt. Nicht empfehlenswert: sich hinter die zu doppelnde Person stellen. Dadurch könnte sich diese einerseits schnell von »hinten oben« dominiert (manipuliert) fühlen, vor allem aber ist die Wahrnehmung einer Unstimmigkeit des Gedoppelten von hinten für die Mediatorin so nicht gut möglich.

blickt sie vor sich auf den Boden, um zu verhindern, dass durch einen direkten Augenkontakt Heinz-Rüdiger die Mediatorin anspricht, statt dass er seine Worte direkt an Petra adressiert. Lediglich durch ein leichtes Nicken signalisiert die Mediatorin, dass sie ganz Ohr ist, und unterstützt ihn so beim Neuformulieren. Je nach Situation wiederholt sie das soeben Gehörte auch nochmal in ihren Worten,



Das Sprechen erfolgt dann in der Ich-Du-Sprache, also so, als wäre die Mediatorin Heinz-Rüdiger selbst, bspw.: »Petra, ich kenne dich jetzt schon seit sehr langer Zeit.« Sie duzt also, wenn die Parteien sich duzen, sie siezt, wenn sie per Sie sind.

Nach jeder inhaltlichen Sinneinheit muss sie Heinz-Rüdiger fragen: »Stimmt das so?« Wenn ein Nein kommt oder auch nur ein minimales Zögern, sagt sie sofort in Richtung Petra: »Halt, das stimmt so nicht«, und unterstützt dies noch durch eine Geste mit der Hand (sinngemäß: »Halt, Petra, das eben Gesagte war falsch – bitte mit dem, was Heinz-Rüdiger gleich korrigiert, überschreiben«). Danach fordert die Mediatorin Heinz-Rüdiger auf, in seinen Worten zu korrigieren: »Wie stimmt es dann?«

Während der Korrektur bleibt sie neben ihm in der Hocke, denn ein Aufstehen und Zurückgehen könnte die Gesprächssituation und die feine Suche nach den richtigen Worten irritieren. In der Hocke

ergänzt um weitere Aspekte, oder geht direkt auf Ihren Platz zurück.

Wenn eine 100%ige Bestätigung von Heinz-Rüdiger kommt, doppelt sie so lange weiter, bis sie alles, was ihr relevant erscheint, gesagt hat. Am Schluss des Doppeln geht die Mediatorin zurück an ihren Platz und fragt Petra: »Wie reagieren Sie darauf?« oder »Was sagen Sie dazu?«, evtl. »Können Sie es nachvollziehen?« oder bei einer positiven Aussage »Glauben Sie das?« (Sie fordert zum Dialogisieren<sup>5</sup> auf.)

### Ohne Wissen und gegen den Willen?

Aber ist durch dieses achtsame Vorgehen auch Manipulation im Sinne von

<sup>5</sup> Prior, C. & Thomann, C. (2015). Klärungshilfe – die drei unverzichtbaren Merkmale. *Konflikt-dynamik*, (4), S. 298f.

### Prinzipien des Doppeln

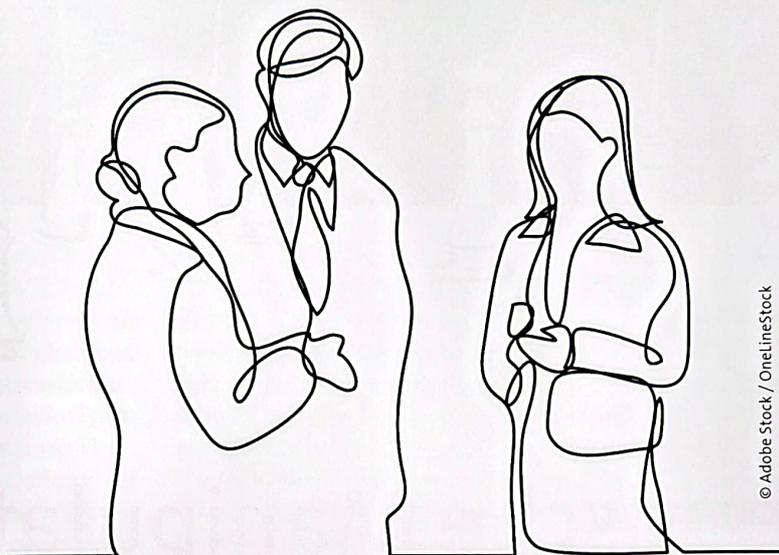
Dieses körperliche Innehalten und die immer gleich formulierte Einstiegsfrage, das kleinschrittige Benennen der Inhalte, das genaue Beobachten und Wahrnehmen, ob es so auch wirklich stimmt, und vor allem das unbedingte Vetorecht der Gedoppelten verbunden mit dem Einfordern einer unmittelbaren Korrektur sind von entscheidender Bedeutung, um zu verhindern, dass den Parteien Worte in den Mund gelegt werden, die für sie nicht stimmen, zu weit gehen, vielleicht falsch verstanden oder einfach nur so nicht richtig formuliert sind.

»bewusstem und gezieltem Einfluss auf Menschen ohne deren Wissen und oft gegen deren Willen«<sup>6</sup> ausgeschlossen? Wer die genannten Prinzipien beachtet, verhindert ganz klar, dass ohne das Wissen und gegen den Willen der Parteien agiert wird – jeder Schritt und jede Sinneinheit werden explizit und zu 100% bestätigt und es wird durch das Neben-die-Partei-Kommen verdeutlicht, dass etwas Außergewöhnliches geschieht, was eine erhöhte Aufmerksamkeit und Wachheit aller mit sich bringt.

Nach meiner langjährigen Beobachtung geschieht es allerdings immer wieder, dass Parteien nicht ganz zutreffende Aussagen stehen lassen, nicht korrigieren. Dies sind häufig Parteien, die ein hohes Grundbedürfnis haben, es anderen Menschen recht zu machen (im Riemann-Thomann-Modell gesprochen: Personen mit einem hohen Näheanteil). Sie sind meist sehr dankbar für jegliche Unterstützung im Konflikt, die sich im »Hineinknien« der sympathischen Mediatorin sogar physisch ausdrückt. Diesen Personen fällt es oft schwer, das nicht stimmende Gedoppelte zu verneinen und mit eigenen Worten zu korrigieren (»Jetzt hat sich die sympathische Mediatorin so viel Mühe gegeben, jetzt will ich mich dankbar und zugewandt zeigen, da sage ich doch nicht Nein, nur weil es nicht ganz stimmt«).

<sup>6</sup> <https://www.spektrum.de/lexikon/psychologie/manipulation/9152>.

Ähnlich kann es sich verhalten bei Parteien, die sich durch die Dynamik in der Gruppe in die Enge getrieben und nur noch die Mediatorin an ihrer Seite fühlen. Die letzte Verbündete will man dann durch eine Korrektur nicht vergraulen. Oder bei verunsicherten, tiefer in der Hierarchie stehenden Teammitgliedern, die sich nicht anmaßen wollen, die von der Teamleitung eingeladenen Mediatorin vor allen zu korrigieren. Bei diesen Typen oder gruppendynamischen Konstellationen gilt es, besonders sensibel auf Stimmigkeit der Doppelaussagen zu achten und bei einem auch nur minimalen Zögern die Aufforderung zur Korrektur ermunternd zu formulieren.



© Adobe Stock / OnelineStock

### Zum eigenen Vorteil?

Noch kniffliger wird es bei einem zweiten Aspekt von Manipulation: »zum eigenen Vorteil«<sup>7</sup> zu agieren. Was ich ausschließe, ist ein bewusstes Handeln zum Nachteil der Parteien. Aber dass die Interessen der Mediatorin zuweilen in einem Spannungsverhältnis zu denen der Parteien stehen, ist naturgemäß nicht zu vermeiden. Zum Beispiel ist es denkbar, dass der im Dialog sich zeigende Abgrund zwischen den Parteien dem unterschweligen Wunsch der Mediatorin, das Gespräch zu einem positiven, verständnisvollen Ergebnis zu führen, bedrohlich entgegensteht. Daraus könnte ein latentes Harmonisierungsbedürfnis resultieren, das allzu spitze Bemerkungen überhört und dann beim Doppeln weglässt und so zu sehr auf die verbindenden, positiven Aspekte fokussiert, eben in der Absicht, ein »gutes Ende« zu ermöglichen. Dies aber ist zumeist nicht wirklich im Interesse der Parteien, die dadurch einen zu positiv gezeichneten

Blick auf ihre Situation bekommen, was das zu schnelle Wiederaufbrechen der Spannungen im Alltag befördert, verbunden mit der Enttäuschung, dass sogar all die investierte Mühe nichts bringt. Im Bild gesprochen: Die Brückenpfei-

lungshilfe ist die Antwort ganz klar. Wir wollen die Parteien beim Streiten nicht alleinlassen, denn es braucht nach unserer Philosophie einen »Raum« für all die Vorwürfe und Du-Botschaften, die sonst im Alltag den Parteien jedes Gespräch und jeden Verständigungsversuch vergiften. Und das machtvollste und zugleich filigranste Instrument für eine gelungene Regulierung zwischen Wahrhaftigkeit und Verkraftbarkeit<sup>8</sup> im Streitdialog ist das Doppeln mit der leiblichen Präsenz in der direkten Begegnung als Alter-Ego-Partei.

Wer um die »manipulativen« Gefahren weiß und mit sich selbst (z. B. durch Supervision) und (während der Klärung) mit den Parteien in einem achtsamen Kontakt ist (d. h. in ihrem Tempo

ler waren dann nicht der Tiefe des seelischen Grabens angepasst.

Eine »Manipulation« des Dialogs ist also grundsätzlich nicht zu vermeiden. Allein die pure Anwesenheit einer (neutralen) dritten Person wirkt sich auf die streitenden Personen aus (zumeist positiv, indem es ihnen hilft, besser zu sich zu stehen, und zugleich deren Bereitschaft steigert, zuzuhören). Allerdings erlangt das Maß an »Einflussnahme« durch das Ich-Du-Sprechen beim Doppeln eine Intensität, die sich tiefer eingräbt, als dies durch Nachfragen, Zusammenfassen oder aktives Zuhören geschieht. Wer Doppelt, kommt den Parteien also ziemlich nahe und bringt unvermeidlich mehr von sich selbst ein: von den eigenen Werten, Bedürfnissen, Vorstellungen, Erfahrungen ... und auch Missverständnissen.

Da trotz aller Transparenzgebote und Korrekturmöglichkeiten ein Risiko bleibt, dass solch falsche oder nicht ganz stimmige Doppelaussagen stehen bleiben und damit tief im System der Parteien (positiv oder negativ) wirken, ist die Frage berechtigt: Ist der Gewinn durch das Doppeln dieses Risiko einer (vielleicht ungewollten) Manipulation wert? Für die Klä-

geht und nur das ausdrückt, was gegenwärtig im Raum ist), der kann durch das Doppeln der Mediation eine Tiefe und Wahrhaftigkeit geben, die sonst so nicht leicht möglich ist.



**Christian Prior**

ist leidenschaftlicher Ausbilder Klärungshilfe IfK® und Mediation BM®, hat Psychologie und Ingenieurwissenschaften studiert und ist überwiegend im Management begleitend tätig, klärt aber auch Familien und Paare.

**kontakt@christian-prior.de**

<sup>7</sup> <https://wirtschaftslexikon.gabler.de/definition/manipulation-38607>.

<sup>8</sup> Prior, C. & Thomann, C. (2012). Klärungshilfe, die drei unverzichtbaren Merkmale Auftragsklärung, Dialog und Erklärung. *Konfliktynamik*, (1).