



# Das „Ja – aber“-Syndrom

Hat Sie das „Ja-aber“-Syndrom schon einmal zur Weißglut getrieben? Aus gutem Grund, denn es schafft eine Blockade, an der man sich die Zähne ausbeißen könnte.

„Ja-aber“ radiert einfach weg, was ein Gesprächspartner gerade gesagt hat. Das führt beim Gegenüber zu einem Gefühl der Zurückweisung und es verhindert neue Lösungen.

## Wenn Ihnen das „Ja-aber“ auf der Zunge liegt:

- Ersetzen Sie „Ja-aber“ durch „und“. Damit signalisieren Sie, dass Sie respektvoll stehen lassen, was Ihr Gegenüber sagt. Sie stellen einfach eine weitere Information, einen weiteren Blickwinkel daneben.

## Wenn Ihr Gesprächspartner immer wieder „Ja-aber“ sagt:

- Wiederholtes „Ja – aber“ ist ein Abwehr-Signal. Seine Botschaft ist, dass ein Gesprächspartner den angebotenen Lösungs-Beitrag nicht verarbeiten oder annehmen will. Er zieht möglicherweise einen größeren Gewinn daraus, seinen Status quo aufrecht zu erhalten als eine gute Lösung zu finden. Auch Jammern, Beklagen, sich als Opfer fühlen erfüllt Bedürfnisse. So lange jemand dadurch Aufmerksamkeit und damit Energie gewinnt – warum sollte er das Problem lösen wollen?
- Das bedeutet entweder:
  - a) **das Gespräch zu beenden**, weil der Partner noch keine eigene Verantwortung für eine Lösung übernehmen möchte. Wenn Sie versehentlich diese Verantwortung für ihn übernehmen, verlieren Sie Energie und schwächen sich selbst.
  - b) oder es ist ein **Wechsel der Gesprächsebene** / der Problemstellung erforderlich, weil die Frage hinter einer Frage oder das Problem hinter der Aussage vom Zuhörer nicht wahrgenommen wurde.
- Wenn wir in einer „Ja – aber“-Diskussion landen, ist es ein guter Schritt, umzuschalten und das Problem hinter dem Problem zu erspüren. Wenn wir dementsprechend darauf antworten, kann das „Ja-aber“ verschwinden und der Gesprächspartner ist ebenfalls erleichtert.
- Erfolgversprechend kann auch die Antwort „Gerade weil . . .“ sein:  
Da sagt jemand: *„Ja, aber das kostet uns doch eine Menge Geld.“*  
Sie antworten: *„Gerade weil wir uns dieses Kostenfaktors bewusst sind, ist es effizient, auf moderne Technik umzustellen, die uns erhebliche Kostensenkungen ermöglicht.“* Dadurch können Sie den „Ja-aber“-Modus in konstruktivere Denkbahnen lenken.
- Nach dem „Vier-Ohren-Modell“ von Schulz von Thun verlangen „Ja-aber-Antworten“, auf ein anderes „Ohr“ umzuschalten.  
Oft haben Menschen ein emotionales Problem, drücken es jedoch rational aus. Wenn wir auf der rationalen Ebene antworten, ist der Gesprächspartner naturgemäß nicht zufrieden. Er erkennt

vielleicht sein emotionales Thema nicht oder er kann es nicht verbalisieren. Dadurch kann sein Gegenüber auf die „falsche Fährte“ gelockt werden.

- Es ist in jedem Problemgespräch stets effektiver, den Gesprächspartner zuerst nach seinen eigenen Lösungsansätzen zu fragen, als ihm „gute Ratschläge“ zu erteilen.
- Als kleine **Wahrnehmungsübung** zu der „Ja-aber“-Dynamik empfehle ich Ihnen Folgendes: Bitten Sie eine befreundete oder am Thema interessierte Person, Ihnen ein Problem zu schildern.
- Sie hören zuerst aktiv zu. Wenn Sie in die Lösungssuche gehen, soll der Problemsteller bewusst mit „Ja-aber“ antworten.
- Spüren Sie mit dem ganzen Körper, wie es Ihnen geht, wenn Sie „Ja-aber“ hören. Welches gefühlsmäßige Signal bekommen Sie durch Ihre Körperintelligenz? Spüren Sie, wie viel oder wie wenig Lust Sie haben, dieses Gespräch fortzuführen.
- „Ja-aber“ verlangt einen Kurswechsel. Wenn Sie ihn übergehen, kann es sein, dass Sie bei diesem Gespräch Energie verlieren. Prüfen Sie durch die Übung nach, ob das für Sie stimmt oder nicht.
- Probieren Sie einen Kurswechsel, schalten Sie um auf ein anderes „Ohr“ und stellen Sie fest, ob Sie Ihr Gegenüber vom „Ja-aber“ wegbewegen können. Nutzen Sie ggf. „Gerade weil . . .“ oder fragen Sie nach der eigentlichen Frage hinter dem vordergründigen Problem.

Ein international tätiges Unternehmen hat das „**Yes, but ...**“ durch einen Geschäftsführerbeschluss aus der internen Kommunikationskultur gestrichen. Stattdessen sollen die Mitarbeiter nur noch in „**Why not?**“ reden und denken. Ein guter Impuls in Richtung „Umparken im Kopf“!

**Michaele Kundermann**

Heilpraxis für Psychotherapie und Kinesiologie

Thalgauer Str. 38, 61267 Neu-Anspach

☎ 0 60 81 / 58 43 66

E-mail: [contact@kundermann-consult.de](mailto:contact@kundermann-consult.de)

[www.kinesiologie-taunus-kundermann.com](http://www.kinesiologie-taunus-kundermann.com)

Gerne können Sie den Blog in dieser Form weitergeben/-mailen und privat nutzen. Das Urheberrecht an allen von Michaele Kundermann erstellten Texten dieser Webseite verbleibt jedoch bei Michaele Kundermann. Die Unterlagen dürfen - auch auszugsweise oder in bearbeiteter Form - nur mit ausdrücklicher, schriftlicher Zustimmung von Michaele Kundermann anderweitig veröffentlicht oder verwendet werden.