

# Nur Spielverderber lösen Konflikte



Wahrscheinlich werden Sie sagen, das kann nur ein Clown behaupten. Damit liegen Sie gar nicht so falsch. Vor 27 Jahren habe ich mit einer kleinen Gruppe von Schauspielern, Musikern und Artisten die staatlich anerkannte Berufsfachschule für Clowns gegründet. Seitdem weiß ich, welche ungeahnte Gefahren Unternehmensgründungen in sich bergen. Nur die Betrachtungsweise des Clowns hat mir geholfen, in vielen Situationen ein Scheitern in ein Gewinnen zu verwandeln. Aus meinen Erfahrungen als Unternehmer und Clown entwickelte ich die Clownmethode. Sie bietet Orientierung, um in schwierigen Situationen den Überblick zu behalten, vorhandene Ressourcen abzurufen und ungewöhnliche Lösungen aufzuspüren. Durch die Brille des Clowns schauen wir hinter die „Inszenierungen“ des Scheiterns. Wir finden einen spielerischen Umgang mit Problemen und Konflikten.

In der Regel brauchen Start-upper keinen Motivationsschub. Mit viel persönlichem Einsatz wird meist alles auf eine Karte gesetzt. Die gemeinsame Ausrichtung auf das Ziel bedeutet allerdings nicht, dass alle die gleiche Herangehensweise haben. Während einer aggressiv nach vorne drängt, ist ein anderer eher sicherheitsorientiert. Unterschiedliche Verhaltensweisen und Charaktere können befruchten. Sie führen allerdings zu massiven Krisen, wenn einer der Partner das Gefühl bekommt, in den Entscheidungsprozess des anderen nicht einbezogen zu werden. Es genügt also nicht, nur motiviert und bewegt zu sein. Man muss die Bewegungen untereinander abstimmen.

### Gefahr erkannt, Gefahr gebannt?!

Im Start-up-Prozess begegnen Sie schwierigen Aufgaben, äußerem Druck oder plötzlichen Problemen. Und Sie begegnen Konflikten. Bevor wir uns auf eine Lösung konzentrieren, müssen Sie jedoch erst mal genau prüfen, ob Sie es wirklich mit einem Konflikt zu tun haben. Klären Sie, ob nur Unsicherheiten im Umgang mit der Aufgabe oder äußere Probleme vorliegen. Handelt es sich aber um einen waschechten Konflikt, geht es nicht um die Sachebene. Der Konflikt verneint. Er sagt „Nein“ zur Aufgabe. „Nein“ dazu, sich dem Druck der Aufgabe auszusetzen. Und „Nein“ zum Problem. Versuchen Sie also nicht, Konflikte auf der Sachebene der Aufgabe zu klären. Sie werden den Konflikt nicht lösen. Der Konflikt unterbricht und er bleibt immer stärker als die Lösung. Das liegt daran, dass mit dem Konflikt die Wertung ins Spiel kommt. Die Ebene der Gefühle.

Lassen Sie mich das an zwei beispielhaften Charaktertypen vorstellen, dem Pedanten und dem Chaoten – zwei häufige Konfliktgegner. Ein solches Gegensatzpaar nennen wir in der Clownschule auch Scheiterpartner oder Scheiterduo. Das Entscheidende: Mein Konfliktpartner spiegelt eigentlich nur meinen eigenen inneren Konflikt.

### Der Scheiterpartner – ein Spiegel

Jeder kennt die stundenlangen Streitgespräche, die sich die Kontrahenten – Pedant und Chaot – liefern können. Schauen wir hinter den Konflikt, erkennen wir, dass der Pedant eigentlich ein Chaot ist und der Chaot umgekehrt ein Pedant. Wie kommt das? Gehen wir davon aus, dass die größte Angst des Pedanten das Chaos ist. Der Pedant ist Pedant, weil er sein inneres Chaos abwehrt. Umgekehrt ist der Chaot innerlich in Wahrheit eng und kann sich selbst die Freiheit nicht zugestehen, sich zu ent-

fallen. Der Pedant und der Chaot zeigen sich gegenseitig ihren eigenen inneren Konflikt. Als Clowns überhöhen wir derartige Konstellationen, damit sie leichter kippen können. Denn wenn er kippt, wird alles frei und kommt ins Fließen. Warum lassen wir alle unsere Konflikte nicht ganz einfach kippen? Weil mit dem Kippen die Angst vor dem Fallen, dem Scheitern kommt. Im Fallen stoßen wir auf die Frage: Was wird aus mir, wenn ich das Fallen, Kippen, Scheitern einfach zulasse?

### Was meine ich mit „kippen“?

Es bedeutet, dass wir eine gewisse Situation druckmäßig nicht mehr ausgleichen können. Wir verlieren den Kontakt zu uns selbst. Beim Kippen setzen wir unser Selbstvertrauen seiner größten Prüfung aus, denn wir müssen diesem Moment des Kippens vertrauen. Jetzt zeigt sich, ob wir einen Perspektivenwechsel für möglich halten, ob wir an Visionen glauben, ob wir Träume verwirklichen wollen oder doch lieber an eingefahren Standpunkten festhalten.

Das Scheiterduo verdeutlicht: Ein Konflikt zwingt uns, dort bei uns hinzuschauen, wo wir normalerweise nicht gerne hinsehen. Wir erkennen Seiten an uns, die wir nicht mögen. Das bisherige „Einfach weiter so!“ funktioniert nicht mehr. Wir scheitern, und alle können es sehen. Doch genau darin liegt die große Chance. Denn eigentlich wissen wir, dass sich alles in der Welt permanent verändert. Wir auch. Das Einzige, was uns daran hindert, die neuen Impulse aufzugreifen, die wir durch das Kippen in uns finden, ist unsere Angst, etwas zu verlieren. Nämlich unsere festgefügte Idee, wer wir sind. Und so haben alle Konflikte eigentlich nur die Funktion, unsere alte verhaftete Sichtweise auf uns selbst und unsere alten Gefühle zum Kippen zu bringen. Was uns scheitern lässt, ist



niemals die Aufgabe, der Druck oder das Problem. Woran wir scheitern, ist unsere Wertung.

### Des Rätsels Lösung

Betrachten wir den Konflikt also als Rätsel. Ein Rätsel, das wir nicht durch Nachdenken lösen, sondern allein durch das Gefühl. Daher ist uns nur eine Frage wichtig: Welche Gefühle steigen im Zusammenhang mit dem Konflikt auf? So erkennen Sie, dass Sie dabei Gefühle auf ein Problem übertragen, die damit gar nichts zu tun haben. Machen Sie sich bewusst, dass Sie den Konflikt unbewusst herbeigeführt haben. Sobald Sie sich über Ihre Gefühle und die Dynamik im Team im Klaren sind, kommt die Lösung von selbst.

Die Pointe: Machen Sie es anders, lösen Sie keine Konflikte. Lassen Sie es kippen! Nehmen Sie den Schwung vom Kippen auf und richten Sie sich damit wieder auf. Denn Sie wissen ja: Nur Spielverderber lösen Konflikte.

### Über den Autor

Michael Stuhlmiller studierte Jura in Heidelberg, Musik und Kunst in Kassel und zählt heute mit seiner staatlich anerkannten Berufsfachschule für Clowns, Komik und Comedy zu den international renommiertesten Ausbildern für Clownschauspieler und Komiker. Stuhlmiller ist erfolgreicher Theaterunternehmer, Eventmanager und in der Kulturpolitik zu Hause – diese Erfahrungen kombiniert mit seinen Erkenntnissen vom Clown-Sein überträgt er unterhaltsam und zugleich tiefgründig auf konkrete Situationen aus dem Alltags- und Berufsleben; als Redner, Uni-Lehrer und Schriftsteller. Sein aktuelles Buch: „Die Kunst des spielerischen Scheiterns – Wahres Selbstvertrauen gewinnen mit der Clownmethode“ ist im Kailash Verlag erschienen.