



*Das 3 Tages Seminar
inspiriert durch die
Gewaltfreie Kommunikation
nach Marshall B. Rosenberg*

mit Georgios Mouratidis

*Coach, Mediator und Trainer
für lebens|dienliche Kommunikation*

„Worte können Fenster sein oder auch Mauern.“

Die Gewaltfreie Kommunikation (GfK) wurde von Marshall Rosenberg, PH.D., einem Schüler Carl Rogers, seit den 60er Jahren entwickelt.

Zu zwei Schlüsselerlebnissen aus seiner Kindheit nimmt Marshall immer wieder Bezug wenn er gefragt wird, was ihn dazu bewogen hat, dieses Modell zu entwickeln.

1. Als seine Familie gerade nach Detroit umgezogen war, erlebte er zum einen in seinem Viertel massive, rassistische Gewalt mit über vierzig Toten, und
2. wurde er selbst Opfer eines antisemitischen Angriffs

Seit diesen beiden Schlüsselerlebnissen beschäftigt sich Rosenberg mit zwei zentralen Fragen:

1. Was geschieht genau, wenn ein Mensch die Verbindung zu seiner einfühlsamen Natur verlässt und sich gewalttätig und ausbeuterisch verhält?
2. Was macht es manchen Menschen möglich, selbst unter den schwierigsten Bedingungen, mit ihrem einfühlsamen Wesen in Kontakt zu bleiben?

In seinem Psychologiestudium befasste er sich deshalb mit den Komponenten einer positiven, zwischenmenschlichen Beziehung und erarbeitete mit Carl Rogers die Klienten zentrierte Gesprächstherapie. Die Ergebnisse dieser Forschung spielten eine zentrale Rolle bei der Entwicklung des GfK-Modells.

Das Modell Gewaltfreie Kommunikation (GfK) ist eine Art des Umgangs miteinander, die den Kommunikationsfluss erleichtert, der im Austausch von Informationen und im friedlichen Lösen von Konflikten notwendig ist. Der Fokus liegt dabei auf Werten und Bedürfnissen, die alle Menschen gemeinsam haben, und wir werden zu einem Denk- und Sprachgebrauch angeregt, der Wohlwollen verstärkt. Ein Denk- und Sprachgebrauch, der zu Ablehnung oder Abwertung führt, wird vermieden.

Die Gewaltfreie Kommunikation ist Kommunikations**haltung** und **Prozess** zugleich, mit denen die Handlungs- und Entscheidungsfähigkeit der Parteien erhöht wird. Sie lässt sich in Konflikt-, Mediations- und Beratungssituationen einsetzen, ob in Unternehmen, in Organisationen, in sozialen Bereichen, in Projekten, in Familien, in Einzel- oder Selbstgesprächen. Die Fähigkeit zu beobachten und beschreiben, statt zu bewerten oder interpretieren, und das Erkennen von Gefühlen und Bedürfnissen, tragen maßgeblich zur Wirkung der GfK bei.

Wo wird GfK in eingesetzt?

Die Ausmaße der Länder, in denen GfK gelehrt und praktiziert wird, reichen dabei von Irland, Russland und Israel, über Nigeria, Burundi und Ruanda, über Serbien, Sri Lanka bis nach Brasilien und Argentinien (CNVCI 2000). Es gibt auf der ganzen Welt über 250 zertifizierte Trainer.

Weltweit steigt die Zahl der Schulen und anderer, pädagogischer und staatlicher Einrichtungen, die GfK in ihrer Arbeit integrieren, stetig an.

- In **Frankreich** wird die GfK im **Gesundheitswesen** und dem **Anti-Drogen-Programm** eingesetzt.
- In **Schweden** und **Italien** gibt es **Schulen**, die auf GfK-Prinzipien basieren.
- In **Israel** entstanden nach Weisung des Erziehungsministers Hunderte von Schulprogrammen und ca. eintausend Kindergartengruppen, die auf Grundlage der GfK-Prinzipien arbeiten.
- In **Palästina** werden Polizisten und Polizistinnen, Manager und Managerinnen, religiöse Autoritäten und Krankenhauspersonal in GfK ausgebildet.
- In mehreren (ehemaligen) Kriegsgebieten gibt es fortlaufende Trainings zur Konfliktprävention und Bewältigung, wie beispielsweise in **Burundi, Sri Lanka, Bosnien, Kroatien, Kolumbien, Nordirland und dem mittleren Osten** (vgl. Rosenberg 2004c, S. 65).
- In **Serbien** entwickelten Fachkräfte aus den Bereichen Pädagogik und Psychologie ein Programm für die Einführung der GfK in Schulen und Kindergärten, welches von der UNICEF gefördert und vom Ministerium unterstützt wird.
- Auch in Deutschland nimmt die GfK mehr und mehr Einzug in folgenden Bereichen:
 - Kindergärten
 - Bei Besuchen in Altenheimen. Man hört dem Menschen empathisch zu. Menschen brauchen Empathie für das was sie damals gemacht haben. Empathie sorgt für die innere Instanz und den inneren Frieden.
 - Schulprojekte
 - Universitäten
 - Im Gefängnis und in der Nachsorge der Haftzeit
 - Familien- und Partnerschaftskonflikten
 - Am Arbeitsplatz
 - In sozialen Einrichtungen
 - In Vereinen
 - In Verbänden
 - Auf Behörden
 - In politischen Organisationen wie Bürgerinitiativen und Regierungsgremien
 - Bei Umweltkonflikten
 - In ethnischen und interkulturellen Konflikten
 - In zwischenstaatlichen und militärischen Konflikten
 - In Betrieben z.B. bei unternehmensinternen Konflikten, Fusionen, Verhandlungen
 - In Organisationen (Betriebsräten)
 - Im Bauwesen

GfK zu erlernen ist vergleichbar mit dem Erlernen einer Fremdsprache. Am Anfang stehen die Grundkonzepte, die Grammatik sozusagen. Erst dann können wir mit dem Erlernen, der Sprache beginnen. Glücklicherweise kann GfK, anders als eine Fremdsprache, an jedem Ort, mit jeder Person geübt werden. Wir brauchen kein Gegenüber, das diese Sprache beherrscht.

Wir können üben mit unserem Nachbarn, bei der Bank, beim Fernsehen, beim Musik hören, mit Kollegen, Vorgesetzten, Partnern, Kindern, Bekannten, Freunden und mit uns **SELBST** – was, wie ich denke, das vielleicht Wichtigste ist.

Marshall gibt uns für den Prozess das Handwerkszeug, welches in den jeweiligen Situationen eingesetzt werden kann.

Die Grammatik der GfK

- Eine Verbindung aufzubauen mit uns oder auch mit anderen
- Herausforderung, „menschlich“ zu bleiben
- INTENSIVES Zuhören
- Ehrlich und klar ausdrücken, gleichzeitig respektvolle und einfühlsame Aufmerksamkeit
- Sorgfältig beobachten, das heißt, Verhaltensweisen und Umstände die uns stören, genau zu bestimmen.
- Erkennen, was wir konkret brauchen und es klar aussprechen
- nicht diagnostizieren und beurteilen
- In der GfK gibt es kein „gut“ oder „böse“, „falsch“ oder „richtig“.
- Einfühlsamkeit, einen Fluss zwischen mir und dem anderen, der auf gegenseitigem Geben von Herzen beruht
- schenken und handeln aus der Freude heraus, von Herzen geben
 - nicht aus Angst vor Bestrafung
 - nicht aus der Verpflichtung heraus
 - nicht für eine Belohnung

Was ist Gewalt aus Sicht der GfK?

Dem Verständnis der GfK nach wird Gewalt ausgeübt, wenn Menschen eigene Bedürfnisse OHNE Rücksicht auf die Bedürfnisse anderer durchsetzen. **Macht über jemanden ausüben, indem sie moralisch urteilen, destruktive Kritik ausüben, diagnostizieren, vergleichen, Vorwürfe äußern, Schuld zuweisen, generalisieren, diskriminieren, ...**

Gewaltfreiheit hingegen beschreibt also einen Zustand, bei dem die Bedürfnisse ALLER beteiligten Personen Betrachtung finden. **Macht mit jemandem.**

Woher kommt diese Sprache?

Ein **erster** Erklärungsversuch der GfK ist die **statische** Sprache. Nach M. B. Rosenberg sind Wörter wie richtig, falsch, gut, schlecht, böse, normal, anormal Indikatoren für den Gebrauch einer statischen Sprache und das Benutzen dieser Worte suggeriert absolute Gültigkeit, unumstößliche Richtigkeit oder Unfehlbarkeit.

Ein **weiterer** Erklärungsversuch der Gewaltfreien Kommunikation: Menschen drücken sich so aus, weil sie es nicht anders gelernt haben. Weil sie sich nicht anders/lebensdienlich ausdrücken können. Sie benutzen die Sprachmuster, die sie erfahren haben – im festen

Glauben, sie seien wirksam und nützlich. Sie sind ja auch wirksam bis zu einem gewissen Grad. Sie können beim Anderen Angst, Scham und Schuld hervorrufen, die wiederum bewirken sollen, dass er sich unterwirft und das erwünschte Verhalten an den Tag legt.

Ein **dritter** Erklärungsversuch: Erfahren wir gelegentlich oder mehrfach Gewalt, gleich ob sie körperlicher, verbaler oder moralischer Art, entstehen in uns Wunden oder werden alte Wunden aufgebrochen und verletzliche Bereiche in uns geweckt und berührt. Dabei ist es oft **nicht die Handlung** eines **anderen** Menschen an sich, die von uns als Gewalt erlebt wird, sondern die Art und Weise WIE wir sie empfangen.

Diese Sprache kann jedoch auch auf eine subtilere Art entstehen. Wenn ich z.B. eine Konfrontation fürchte oder dieser ausweiche – z.B. wenn mir jemand eine Frage stellt, die in mir meine Alarmglocken läuten lassen - verhalte ich mich passiv-aggressiv. Ich drücke meine Aggression (Wut, Ärger) nicht aktiv und direkt aus und so kann ich beim Anderen ebenfalls Irritation, Traurigkeit, Unsicherheit aber auch Wut und Ärger auslösen.

Ein **andere** Art ist, die Verantwortung abgeben!

Eine **weitere** Art ist, wenn uns jemand etwas sagt das uns bekannt ist oder auch unbekannt ist, wir es aber nicht leben, es nicht in unserer Vorstellung hineinpasst, es uns unlogisch erscheint, dann sagen wir das ist banal, unlogisch, unmöglich, blöd u.s.w. Erstaunlicherweise „nehmen“ wir uns das Recht diese Information abzulehnen. In den meisten Fällen gehen wir so weit, den anderen zu disqualifizieren. Weil wir nicht bereit sind uns mit diesen Gedanken auseinanderzusetzen.

Herzlich willkommen in der Wolfssprache

Der Wolf beherrscht Folgendes recht gut:

Befehlen, anordnen, kommandieren

dem Anderen sagen, dass er etwas tun soll, ihm eine Anordnung oder einen Befehl geben

Diese Botschaften sagen dem Gegenüber, dass seine Empfindungen und Bedürfnisse nicht wichtig sind. Es muss sich dem unterwerfen, was die Autorität (Elternteil, Chef, Lehrer, ...) empfindet oder braucht.

Warnen, ermahnen, drohen

dem Anderen sagen, welche Folgen eintreten werden, wenn er etwas nicht tut

Diese Botschaften können den Anderen dazu bringen, Angst und Unterwürfigkeit zu empfinden. Sie können ähnlich wie das Befehlen, Anleiten und Kommandieren Empörung und Feindseligkeit hervorrufen. Sie können zu verstehen geben, dass die Autoritätsperson (Eltern, Lehrer, Chef) keinen Respekt vor den Bedürfnissen und Wünschen des Gegenüber hat.

Zureden, moralisieren, predigen

dem Anderen sagen, was er tun müsste oder sollte

Derartige Botschaften lassen die Macht äußerlicher Autorität, Pflicht oder Schuldgefühl auf das Gegenüber wirken. Auf dieses „solltest“ und „müsstest“ können Menschen mit Widerstand reagieren und ihre Position nur noch nachdrücklicher verteidigen.

Beraten, Lösungen geben oder Vorschläge machen

dem Anderen sagen, wie er sein Problem löst, ihm raten oder Vorschläge machen

Solche Botschaften können oft als Beweis dafür empfunden werden, dass kein Zutrauen in das Urteilsvermögen oder die Fähigkeit vorhanden ist, seine eigene Lösung zu finden. Sie können jemanden beeinflussen, von anderen abhängig zu werden und aufhören, selbst zu denken oder kreativ zu sein. Oder keine eigenen Ideen zu entwickeln und die ganze Zeit damit verbringt auf Ideen anderer zu warten oder reagieren. Menschen reagieren manchmal sehr unwillig auf Ideen oder Ratschläge von anderen. Vor allem wenn sie nicht darum gebeten haben. Diese Botschaften können manchmal den Eindruck vermitteln, dass jemand einen überhaupt nicht verstanden hat.

Vorhaltungen machen, belehren, interpretieren, logische Argumente anführen

dem Anderen mit Fakten, Gegenargumente, Logik, Information, Normen, Regeln oder der eigenen Meinung zu beeinflussen versuchen

Der Versuch, einen anderen zu belehren, gibt ihm oft das Gefühl, dass er minderwertig, untergeordnet, unzulänglich ist. Logik und Tatsachen können oft defensives oder unwilliges Verhalten auslösen. Die meisten Menschen, Kinder wie Erwachsene, mögen es selten, wenn ihnen gezeigt wird, dass sie „unrecht“ haben. Demzufolge verteidigen sie ihre Position bis zum bitteren Ende.

(Ver)Urteilen, kritisieren, widersprechen, beschuldigen

den Anderen (negativ) beurteilen oder bewerten

Mehr als alle anderen Botschaften, bringen diese Botschaften jemanden dazu, sich unzulänglich, minderwertig, dumm, unwert, schlecht zu fühlen. Die Vorstellung von sich selbst wird durch Urteil und Bewertung geformt. Negative Kritik ruft Gegenkritik hervor. Die meisten Menschen, ob Erwachsene oder Kinder, hassen es, negativ beurteilt zu werden. Sie reagieren defensiv, einfach um ihr „Selbst“ zu schützen. Oft werden sie zornig und empfinden, auch wenn das „Urteil“ zutreffend ist, Hass gegenüber dem der es ausspricht.

Loben und zustimmen

den Anderen (positiv) beurteilen oder bewerten

Im Gegensatz zur allgemeinen Überzeugung, dass Lob immer guttut, hat es auch oft einen negativen Effekt. Eine positive Einschätzung, die nicht der eigenen Vorstellung entspricht, kann Feindseligkeit hervorrufen. Wenn jemand positiv urteilt, kann gefolgert werden, dass bei anderen Gelegenheiten auch negativ geurteilt wird. Darüber hinaus kann ein Ausbleiben von Lob – in Familien, Unternehmen, u.s.w. wo häufig gelobt wird – als Kritik verstanden werden. Lob kann auch als Manipulation empfunden werden

Beschimpfen, lächerlich machen, beschämen

dem Anderen das Gefühl geben, dumm zu sein, ihn in Kategorien, Etiketten und Schubladen einzuordnen, es zu beschämen

Solche Botschaften können von katastrophaler Wirkung auf das Selbstimage/Selbstwert sein. Sie können jemanden dazu veranlassen, sich unwert, schlecht, ungeliebt zu fühlen. Die häufigste kindliche Reaktion auf solche Botschaften besteht darin, den Eltern ebenso zu antworten. Wenn jemand eine solche Botschaft erhält, von jemandem der ihn zu beeinflussen versucht, ist die Wahrscheinlichkeit dass er sich durch seine eigene Selbstbetrachtung ändert, sehr gering. Viel mehr wird er sich selbst in Schutz nehmen, oder selbst bestätigen.

Beruhigen, trösten, unterstützen, bemitleiden

den Anderen dazu zu bringen, sich besser zu fühlen, ihm seine Empfindung/Gefühl auszureden, die

Heftigkeit seiner Empfindung zu leugnen

Menschen beruhigen und trösten, weil es ihnen unangenehm ist, wenn der andere sich verletzt, verärgert, entmutigt oder dergleichen fühlt. Solche Botschaften signalisieren, dass wir wollen, dass jemand aufhört so zu empfinden.

Jemanden zu beruhigen zu versuchen, wenn es sich durch irgend etwas gestört fühlt, überzeugt es davon, dass er nicht verstanden wurde. Bagatellisieren oder bemitleiden bereitet der weiteren Kommunikation ein Ende, weil der andere spürt, dass gewollt wird, aufzuhören so zu empfinden.

Forschen, fragen, verhören

Gründe, Motive, Ursachen zu finden versuchen, nach weiteren Informationen suchen, die ihm (den Wolf) helfen, das Problem zu lösen

Fragen können Ihren Mangel an Vertrauen, Ihren Verdacht oder Ihren Zweifel zu verstehen geben. Ebenso können Menschen sich durch Fragen häufig bedroht fühlen. Besonders wenn nicht verstanden wird, weshalb diese Fragen gestellt werden. Fragen kann auch als Verhör empfunden werden. Es entsteht das Gefühl, meine Geschichte so erzählen zu müssen, wie es seine Fragen verlangen.

Zurückziehen, ablenken, aufheitern, zerstreuen

den Anderen von seinem Problem abzubringen versuchen, sich selbst aus der Situation zurückziehen, den anderen ablenken, die Sache scherzhaft behandeln, das Problem beiseite schieben

Derartige Botschaften können mitteilen, dass kein Interesse an dem anderen besteht. Dass Empfindungen nicht respektiert werden oder regelrecht zurückgewiesen werden. Menschen sind im allgemeinen ganz ernsthaft dabei wenn sie das Bedürfnis haben über etwas zu sprechen. Über ihre Empfindungen zu sprechen. Wenn mit Späßen reagiert wird, kann es dazu führen dass der andere sich verletzt fühlt. Abzulenken oder Empfindungen zu zerstreuen, kann im Augenblick erfolgreich erscheinen, doch die Empfindungen sind nicht für immer verschwunden. Sie kommen später irgendwann wieder. Beiseite geschobenen Probleme sind selten gelöste Probleme. Sie können in Konflikte umschlagen. Kinder wie Erwachsene möchten mit Respekt angehört werden und verstanden werden. Wenn ihre Eltern sie beiseite schieben, lernen sie bald, sie woanders zu tragen. Wenn Vorgesetzte sie beiseite schieben kann eine innere Kündigung das Resultat sein.

Der Decodierer

In einer idealen Welt, im voll verwirklichten Giraffenparadies, bräuchten wir nichts mehr zu decodieren. Wir würden die Worte des anderen nicht als Vorwürfe, Urteile oder Unterstellungen wahrnehmen. In dieser idealen Welt höre ich in allem, was ein anderer zu mir sagt, eine Mitteilung über seine Gefühle und Bedürfnisse. Solange wir jedoch in dieser Welt leben bietet uns die Gewaltfreien Kommunikation einen Decodierer (die 4 Schritte). Mit dessen Hilfe können wir die Vorwürfe, Urteile oder Unterstellungen der Wolfswelt autonom begegnen, und sie in die Sprache der Gefühle und Bedürfnisse übersetzen.

Herzlich willkommen in der Giraffensprache

Zunächst geht es in der Gewaltfreien Kommunikation darum, sich dieser lebensentfremdenden Kommunikation bewusst zu werden und erkennen, in welchem Umfang sie unseren zwischenmenschlichen Umgang prägt.

Auf insgesamt vier Ebenen wird ein Prozess vollzogen, der mehr und mehr auf eine empathische Verbindung ausgerichtet ist:

- Ebene der Gedanken
- Ebene der Sprache
- Ebene der Kommunikation
- in der Art der (Selbst-)Beeinflussung

Ein zentraler Punkt für eine Veränderung von Sprache und Kommunikation sind in der Gewaltfreien Kommunikation die Gedanken. Es geht in der Gewaltfreien Kommunikation nicht darum die richtigen Vokabeln in der richtigen Reihenfolge auf der sprachlichen Ebene einzuüben. Denn vor allem durch die Ebene der Gedanken konstruieren wir unser Verhalten in der Gesellschaft. So richtet sich die Gewaltfreien Kommunikation einerseits auf eine Reflexion des Denkens und der Sprache des einzelnen Menschen und damit andererseits AUCH auf die gesellschaftliche Vorstellungen, Sprache und Strukturen einwirken zu können.

Die 4. Schritte

Konkrete Umschreibung der 4 Schritte aus der GFK-Sicht

- Den sprachlichen Ausdruck umzugestalten
- Eine aktive Form des Zuhörens anzuwenden
- Aus eigenen, gewohnheitsmäßigen Reaktionen auszusteigen
- Bewusste Antworten zu wählen
- Wahrzunehmen, was andere fühlen und brauchen
- Sich klar und ehrlich auszudrücken
- Anderen respektvolle Aufmerksamkeit zu schenken
- Eigene Bedürfnisse klar zu formulieren
- Die Bedürfnisse der Anderen wahrzunehmen
- Alte Muster wie Verteidigung, Rückzug und Angriff umzuwandeln
- Widerstand, Abwehr und gewalttätige Reaktionen auf ein Minimum zu reduzieren
- Wertschätzung, Aufmerksamkeit und Einfühlungsvermögen zu fördern
- Zu wissen, dass hinter jeder Handlung der Versuch steht, bestimmte Bedürfnisse und Werte zu erfüllen
- Zu wissen, dass Bedürfnisse und Werte grundsätzlich positiv sind
- Zu wissen, dass es auf der Ebene der Bedürfnisse und Werte keine Konflikte geben kann
- Ein humanistisches Menschenbild zu vertreten

1. Schritt – Beobachtung

Zur ersten Komponente der Gewaltfreien Kommunikation gehört das Auseinanderhalten von Beobachtung und Bewertung. Es geht darum, die Situation so zu beschreiben oder zu benennen, ohne dass der Andere eine Kritik oder einen Vorwurf heraushört. Das Ziel ist, eine gemeinsame Basis für ein Gespräch zu finden.

Wenn wir Menschen **abstempeln und in Schubladen stecken**, kommt uns leicht das Mitgefühl abhanden und es wird zunehmend schwieriger, die Menschlichkeit im anderen zu sehen. Von da an ist es nur noch ein kleiner Schritt zur Gewalt!

In der Gewaltfreien Kommunikation geht es nicht darum, gänzlich auf Bewertung zu verzichten, sondern die Beobachtung von der Bewertung ganz „klar“ zu trennen!

- Wer tut oder sagt was konkret zu einem Zeitpunkt und in einer spezifischen Situation?
- Keine Gedanken oder Vermutungen äußern!
- Vermeiden von Wörtern wie „immer, oft, jedes Mal, jemals, ich bin, du bist“
- Zahlen, Daten, Fakten
- Klären: Sprechen wir vom Gleichen?

Bei der Beobachtung geht es um die wahrnehmbaren (etwas, das auf die Sinnesorgane einwirkt, aufnehmen) Tatsachen.

- Was sehe ich? (visuelle Wahrnehmung)
- Was höre ich? (auditive Wahrnehmung)
- Was rieche ich? (olfaktorische Wahrnehmung)
- Was schmecke ich? (gustatorische Wahrnehmung)
- Was ertaste ich? (haptische Wahrnehmung)

In der Kommunikation, vor allem in der Beratung, geht es dabei im Wesentlichen um die visuelle und auditive Feinwahrnehmung. Die wichtigsten Merkmale dabei sind: Atmung, Gesichtsfarbe, Muskelspannung, Haltung, unbewusste Bewegungen, bei den Augen die Blickrichtung, der Lidreflex, Größe und Feuchtigkeit, und bei der Stimme die Tonlage, Lautstärke und das Timbre.

Eine in der Wahrnehmung erfahrene Person nimmt also nicht wahr, dass ein Gesprächspartner „glücklich, traurig oder gelangweilt“ aussieht, sondern dass er den Kopf hebt, die Lippen voneinander hält, beide Mundwinkel seitlich nach oben zieht, dass die Haut unter den Augen tiefe „Falten“ bekommt und die Augen nach rechts oben wandern.

Oder anders ausgedrückt: wenn Sie eine konkrete Wahrnehmung, Beobachtung wiedergeben möchten, dann denken Sie an eine Kamera, die das Geschehen aufnimmt. Denn diese kann keine Gefühle, Motive und Absichten oder Gedanken aufnehmen.

2. Schritt – Gefühl

Nachdem wir die Beobachtung wiedergegeben haben, geht es darum auszusprechen, wie wir uns fühlen, wenn wir diese Handlung beobachten. Wir wollen ehrlich der anderen Person gegenüber sein, indem wir ihr sagen „was mit uns los ist“, „wie wir uns fühlen“ und „was in uns lebendig ist“.

In der Gewaltfreien Kommunikation unterscheiden wir zwischen Pseudogefühle und echten Gefühlen.

Pseudogefühle

Wörter wie „**dass, als ob, wie**“ geben kein Gefühl wieder. Sondern nur unsere **Gedanken** und **Vermutungen**

- „Ich habe das Gefühl, **dass** du mich nicht liebst.“
- „Ich habe das Gefühl, **als ob** ich hier überflüssig bin!“
- „Ich fühle mich **wie** ein Idiot.“

Unterscheiden zwischen dem, was wir fühlen und dem, was wir darüber denken, was wir sind.

- „Ich fühle mich **richtig blöd** als Programmierer.“
- „Ich fühle mich als **Versager**.“
- „Ich bin ein **schlechter Vater**. Ich bin ein **Rabenvater**.“

Unterscheiden zwischen dem, wie wir uns tatsächlich fühlen und dem, was wir denken, wie andere reagieren oder sich uns gegenüber verhalten.

- „Ich habe das Gefühl, dass ich dir **nicht wichtig** bin.“
- „Ich habe das Gefühl, dass du dich **egoistisch** verhältst“.
- „Ich fühle mich **abgelehnt**.“

Bei diesen Pseudo-Gefühlen – oder auch Täter Gefühlen - liegt die Aufmerksamkeit mehr bei dem, was jemand anderes mir meiner Meinung nach antut/angetan hat.

„Sie akzeptiert mich nicht“ lenkt die Aufmerksamkeit auf die andere Person und weg von mir selbst und meinem Gefühl. „Ich bin traurig, weil mir Zugehörigkeit wichtig ist...“

Echte Gefühle

Bei echten Gefühlen geht es nur um mich. Was ist lebendig in mir?

„Ich fühle mich ...“ oder „Ich bin ...“

Wie ich mich fühle hängt zum einen davon ab, wie ich eine bestimmte Situation einschätze, was ich in einer bestimmten Situation denke, hoffe und er warte, also: welche Bedeutung ich dieser Situation gebe, und zum anderen, welches Bedürfnis ich in diesem Moment habe.

Echte Gefühle wahrzunehmen bedeutet:

- ganzheitlich körperlich und sinnlich zu spüren.
- Spüre ich meinen Körper?
- Was fühle ich wo im/am Körper?
- Was passiert mit mir gerade?
- Was spüre ich?
- Echte Gefühle sind pantomimisch (Gestik und Mimik) darstellbar.

Echte Gefühle sind wie Signallämpchen am Armaturenbrett, die uns darüber informieren, wenn der Kühler leer ist und Wasser braucht. Oder wie Agenten, die uns zu jeder Zeit Auskunft über unsere Bedürfnisse geben.

Der GFK zufolge sind Gefühle und Bedürfnisse untrennbar. Es gibt Gefühle bei erfüllten und nicht erfüllten Bedürfnissen.

Echte Gefühle lösen in der Regel Mitgefühl aus.

Ein zentraler Schlüsselgedanke der GFK ist: Jeder Mensch ist für seine Gefühle selbst verantwortlich. Das Verhalten anderer Menschen kann nur der Auslöser sein, jedoch niemals die Ursache für ein entstandenes Gefühl. Denn die Ursache liegt in den Bedürfnissen eines

jeden Menschen selbst.

Unterschiedliche Bedürfnisse können in ein und derselben Situation völlig gegensätzliche Gefühle auslösen. Und das auch noch bei ein und derselben Person.

3. Schritt – Bedürfnis

Nachdem wir das Gefühl beschrieben und ausgedrückt haben, ist der nächste Schritt das Bedürfnis zu beschreiben, das hinter diesen Gefühlen steht.

Aus der Sicht der Gewaltfreien Kommunikation sind Bedürfnisse Dreh- und Angelpunkt des Lebens. Ohne sie gäbe es keinen Anlass für Handlungen. In der Gewaltfreien Kommunikation wird davon ausgegangen dass alles, was ein Mensch tut, also all seine Handlungen, der Erfüllung eines oder mehrerer Bedürfnisse dienen. Und in mindestens einem Kontext haben sie ihre Berechtigung! Bedürfnisse sind so etwas wie unsere Lebensenergie. Unsere Antriebsfeder, etwas zu tun.

Jeder Mensch hat die gleichen Bedürfnisse. Nur nicht zum gleichen Augenblick.

Bedürfnisse sind **unabhängig** von Personen, **unabhängig** von Orten, **unabhängig** von Zeit (außer körperlichen Bedürfnisse)

Bedürfnisse sind **allgemein** und **abstrakt**. D.h. Sie sind nicht sinnlich wahrnehmbar (sehen, hören, tasten ...) und sie beschreiben kein Verhalten(!)

Die Bedürfnishierarchie wechselt ständig, abhängig von unserer Lebenssituation ... **weil sich Bedürfnisse ändern ... sekundlich ... minütlich ... stündlich ...**

Alle Bedürfnisse sind gleichwertig und legitim.

Wenn wir unsere Bedürfnisse nicht ernst nehmen, tun es andere auch nicht.

Klar und offen ausdrücken, wie es uns gerade geht. Ohne eine Präferenz oder einer spezifischen Handlung

Eine Sprache voller Wahlmöglichkeiten wählen: Auf eine Sprache voller „Müssen“ oder „Sollte“ verzichten zu Gunsten einer Wahlsprache: „Ich entscheide mich freiwillig für ..., weil ich gern möchte...“ Oder: „Ich entscheide mich dafür, mein Bad ungeputzt zu lassen, weil mir jetzt Ruhe und Entspannung sehr wichtig sind“. Oder: „Weil ich den Luxus liebe/mag, gehe ich arbeiten, um mir diesen leisten zu können“. -> **Autonomie, Freiheit**.

Bedürfnis vs. Strategie

Aus Sicht der GfK entstehen Probleme nicht auf der Ebene der Bedürfnisse, sondern auf der Ebene der Strategien. Das heißt, auf der Ebene, wie wir ein Bedürfnis erfüllen möchten. Das heißt, Leid entsteht selten, wenn ein Bedürfnis nicht erfüllt wird. Leid entsteht, wenn bevorzugte Strategien unerfüllt bleiben, wir aber dennoch an ihnen festhalten.

Unter Strategie versteht die Gewaltfreie Kommunikation „eine konkrete Vorstellung oder favorisierte Art“ ein Bedürfnis zu erfüllen. Je mehr Strategien uns zur Verfügung stehen, umso angemessener können wir handeln, umso flexibler können wir reagieren. Umso wahrscheinlicher ist es, dass nicht nur unser eigenes Bedürfnis, sondern auch das des Anderen erfüllt werden kann.

Anstelle von Kompromissen, „ich gebe dir das, dann bekomme ich von dir dann das“ versuchen wir mit Hilfe der Gewaltfreien Kommunikation Lösungen zu finden, die so viele Bedürfnisse wie nur möglich erfüllen. Ohne dass dabei jemand verliert, weil ein anderer gewinnt.

4. Schritt – Bitten

Die vierte und letzte Komponente des Modells widmet sich der Frage, um was wir andere bitten möchten, damit sich unsere Lebensqualität verbessert. Wenn sich unsere Bedürfnisse nicht erfüllen, dann lassen wir auf unsere Beobachtungen, Gefühle und Bedürfnisse eine konkrete Bitte folgen. Wir bitten um Handlungen, die unsere Bedürfnisse erfüllen können.

Bitte formulieren

- Eine konkrete und positiv formulierte Handlung im Jetzt machbar
- Sagen was ich möchte und nicht was ich nicht möchte
- Der Erfolg deiner Bitte ist im Hier und jetzt überprüfbar
- Dem Anderen die Entscheidungsfreiheit lassen

Handlungs- Beziehungsbitten

Handlungsbitte

Diese Bitten beziehen sich auf eine spezifische Handlung zur Erfüllung der eigenen Bedürfnisse.

Beziehungsbitte

Diese Bitten beziehen sich auf die Gefühle und Bedürfnisse – der eigenen und des anderen – mit dem Ziel, eine gute Verbindung zueinander herzustellen.

- Absicht 1
 - Verbindungsbitte Aufrichtigkeit
 - „Ich möchte wissen wie es dir damit geht?“
 - „Bist du bereit mir zu sagen, was du fühlst und brauchst, wenn du mich das sagen hörst?“
- Absicht 2
 - Verbindungsbitte Empathie
 - „Ich möchte, dass du weisst, wie es in mir aussieht!“
 - „Bist du bereit mir zu sagen, was du hörst, was ich in diesem Moment fühle und brauche?“

Bitte vs. Forderung

Ob eine Bitte eine Bitte ist oder eine Forderung, erkennen wir daran wie wir bei einem „Nein“ reagieren.

Es ist eine Forderung, wenn der Sprecher daraufhin kritisiert oder verurteilt.

Es ist eine Bitte, wenn der Sprecher anschließend einfühlsam auf die Bedürfnisse der anderen Person reagiert.

„Eine Bitte ist ein Verhandlungsangebot, kein Ultimatum.“

Empathie

Jetzt gehen wir einen Schritt weiter und wenden die vier Schritte auf andere Menschen an. Wir hören jetzt was andere beobachten, fühlen, brauchen und erbitten. Wir nennen diesen Teil des Prozesses „empathisch aufnehmen“

Empathie ist Präsenz

Empathie bedeutet den Verstand leer machen und mit dem ganzen Wesen zuhören. Empathie bedeutet eine Verbindung zum Gegenüber zu schaffen. Empathie mit anderen Menschen tritt nur dann auf, wenn wir alle vorgefassten Meinungen und Urteile über sie abgelegt haben. Jetzt, und nur für den anderen!

Empathie ist nicht ...

Ratschläge geben, belehren, trösten, etwas zum Besten geben, über den Mund fahren, bemitleiden, verhören, Erklärungen abgeben, verbessern, ... also all das was der Wolf beherrscht!

Empathie ist übersetzen

Auf Gefühle und Bedürfnisse hören.

Egal, was jemand sagt und wie er es sagt, wir hören nur darauf, was er

- beobachtet (anstelle von Interpretationen)
- fühlt (anstelle von Gedanken)
- braucht (anstelle von Strategien)
- erbittet (anstelle von Forderungen)

Paraphrasieren

Haben wir unsere Aufmerksamkeit fokussiert und das gehört, was andere beobachten, fühlen, brauchen und worum sie bitten, dann möchten wir vielleicht das, was wir verstanden haben wiedergeben. Ähnlich wie wir, wenn wir den anderen bitten unsere Worte wiederzugeben, bieten wir hier dem anderen die gleiche Möglichkeit.

Empathie- Selbstempathie

manchmal ist unsere Anspannung so hoch, dass wir keine Empathie geben können oder auch nicht geben wollen. In anderen Situationen können wir uns Selbstempathie geben, um frei zu sein für den Anderen. Im Stillen werden die vier Schritte durchlaufen. Manchmal ist es auch möglich/notwendig rein körperlich aus der Situation herauszugehen.

