Empathie

Der Weg zur Gewaltfreien Kommunikation

Empathie

Der Weg zur Gewaltfreien Kommunikation

Herausgegeben von
von Torsten Hardieß
Institut für Gewaltfreie Kommunikation

Version 1.0

Vorwort

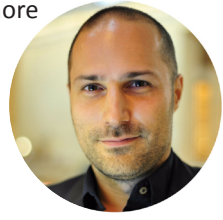
Obwohl Marshall Rosenberg in seinem Ansatz den Fokus auf die Kommunikation mit sich selbst und anderen gerichtet hat, war wohl sein größtes Anliegen zum sozialen Wandel in der Welt beizutragen.
Wie niemand anders, den ich persönlich getroffen habe, hatte er die Fähigkeit Menschen durch seine begeisternde und berührende Art zu ermutigen, die Welt für sich selbst und andere ein kleines bisschen schöner zu machen.

Wenn ich auf sein Wirken blicke, denke ich oft an ein Zitat des französischen Schriftstellers Antoine de Saint-Exupéry: *"Wenn Du ein Schiff bauen willst, dann trommle nicht Männer zusammen um Holz zu beschaffen, Aufgaben zu vergeben und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre die Männer die Sehnsucht nach dem weiten, endlosen Meer."*

In diesem Geist ist die Idee zu diesem E-Book entstanden. Mit dem Ziel Marshall Rosenbergs Arbeit fortzuführen, soll es die Leserinnen und Leser unterstützen die Prinzipien und Mechanismen hinter der inneren Haltung der Gewaltfreien Kommunikation noch weiter zu verstehen und zu integrieren.

Nach vielen Monaten Arbeit bin ich heute besonders stolz das "fertige" Werk präsentieren zu dürfen. "Fertig" daher, weil es in einer ersten Version als Gemeinschaftswerk mit zahlreichen Schreibenden, Lektoren und Illustratoren kollaborativ entstanden ist. Ziel ist es, weiter daran zu arbeiten und ein umfassendes Werk rund um die verschiedenen Themen und Anwendungsgebiete der Gewaltfreie Kommunikation zu entwickeln.

Besonders dankbar bin ich dem gesamten Team für die enorme Unterstützung und das wunderbare gemeinsame Schreib-Wochenende! Ich hoffe, wir können den Spirit dieses Wochenendes transportieren und auch Sie inspirieren die Welt ein bisschen "more wonderful" zu machen.



Torsten Hardieß
Herausgeber

PS.:

Dieses E-Book lebt vom Mitmachen. Schenken Sie es weiter. Geben Sie uns Feedback was Ihnen gefallen hat, was Sie sich für die Zukunft wünschen oder welche Rechtschreibfehler wir noch verbessern können.

Vielleicht haben Sie ja auch Lust an einem der nächsten Schreib-Wochenenden teilzunehmen. Infos dazu erhalten Sie über unseren Newsletter auf **www.gewaltfrei-online.de**. Dort finden Sie auch weitere Informationen zu unseren legendärem Schreib-Wochenende.

Die Geschichte hinter dem Buch

Es war einmal … irgendwie so fängt jedes Märchen an und endet dann im Happy End. Und so war es auch mit diesem Buch.

Es war einmal eine Idee und dafür fanden sich zwölf Menschen. Zwölf Menschen, die unterschiedlicher nicht sein können und doch eine Gemeinsamkeit haben: Ihre Liebe zur Gewaltfreien Kommunikation (GFK).

Diese Liebe führte sie irgendwo ins Nirgendwo auf einen kleinen Hof mit einer Landschaft, wie aus dem Bilderbuch.

An diesem Ort, der schon fast magisch war, wurde die Idee - innerhalb von einem Wochenende ein Buch zu schreiben - umgesetzt. Das Ganze nennt sich Booksprint. Das bedeutet, was am Ende dieses Zeitfensters fertig ist - ist fertig. Ohne Verlängerung wird das Buch zur Veröffentlichung fertig gestellt. Zack, aus und bähm.

All die lieben Menschen haben ihre Ideen und Impulse zur Gewaltfreien Kommunikation in den einzelnen Beiträgen in Form gebracht. Jeder auf seine Weise - so einzigartig wie es nur möglich ist.

Entstanden ist ein Buch, das jeden Leser neugierig machen darf, auf die Gewaltfreie Kommunikation. Auf einen neuen Weg des Miteinanders. Auf einen neuen Weg von Kommunikation.

Lieber Leser/liebe Leserin,

Sie finden auf den folgenden Seiten Informationen zum Menschenbild in der Gewaltfreien Kommunikation, zu den 4 Schritten der GFK und Einladungen zu Übungen, zur Empathie und zur Anwendung in Ihren Alltag. Sie können diese Einführung an einem Stück lesen und sich inspirieren lassen.

Sie können aber auch einzelne Kapitel lesen, wenn Sie der Titel anspricht genau das raussuchen, was Ihnen gerade gut tun würde. Sie können das Buch jederzeit zur Seite legen und später weiterlesen. Sie können es in ihre Alltagstasche legen und immer wieder nachschauen.

Dieses Buch ist für Sie und lädt Sie auf eine Reise in eine gewaltfreie Kommunikation ein.

Inhalt

Kapitel 1: Intention der Gewaltfreien Kommunikation **1**
1.1 Wozu GFK? 1
1.2 Haltung und Menschenbild der Gewaltfreien Kommunikation. 2
Kapitel 2: Beobachtungen **7**
Einzelübung zur Beobachtung: 8
Partnerübungen zur Beobachtung:. 8
Kapitel 3: Befinden. **11**
Kapitel 3.1. Gefühl vs. Gedanke 11
Kapitel 3.2. Warum ist die Unterscheidung zwischen Gedanke und Gefühl so wichtig? 13
Einzelübung zu Gefühlen 14
Partnerübung zu Gefühlen. 14
Kapitel 4: Bedürfnisse **16**
Kapitel 4.1: Was ist ein Bedürfnis? 16
Kapitel 4.2: Konflikte entstehen auf der Strategieebene zur Bedürfniserfüllung 17
Kapitel 4.3: Wie erfüllte und unerfüllte Bedürfnisse Ihre Gefühle beeinflussen 19
Kapitel 4.4: Es gibt keine negativen Bedürfnisse 21
Einzelübung zu Bedürfnissen 22
Partnerübung zu Bedürfnissen 23
Kapitel 5: Bitten in der GFK **25**
Kapitel 5.1: Was ist der Unterschied zwischen einer Bitte und einer Forderung?. 26
Kapitel 5.2: Was tun, wenn nun mein Gegenüber entscheidet, meine Bitte nicht zu erfüllen? 28
Kapitel 5.3: Die drei Arten von Bitten 29
Einzelübung zur Bitte 30
Partnerübung zur Bitte 30
Kapitel 6: Selbstempathie **33**
Warum Selbstempathie so wichtig ist 33
Kapitel 7: Empathisches Zuhören **37**
Das 4-Ohren-Modell 38
Kapitel 8: Im Alltag gewaltfrei kommunizieren **41**
Kapitel 8.1: Wie Sie die Frustration in Grenzen halten: 41
Kapitel 8.2: Straßengiraffisch 42
Danke liebe Leserin, lieber Leser! **45**

Intention der Gewaltfreien Kommunikation

Intention der Gewaltfreien Kommunikation

1.1

Wozu GFK?

Gehört es für Sie zum Leben, dass Menschen etwas tun oder sagen, mit dem Sie nicht einverstanden sind?

Vielleicht sind Sie in solchen Situationen wütend, traurig oder hilflos, und können nicht wirklich konstruktiv mit Ihrem Gegenüber darüber sprechen. Vielleicht machen Sie auch dem anderen Vorwürfe und geben ihm oder ihr die Verantwortung dafür, dass es Ihnen gerade schlecht geht.

Daraus entstehen oft Streitigkeiten, die im Verlauf beide Gesprächspartner verletzen können. Nachher sind Sie womöglich traurig oder frustriert und bedauern bestimmte Dinge gesagt zu haben.
Das fühlt sich häufig sehr unbefriedigend an, gerade wenn Sie das Gefühl haben, dass Ihr Gegenüber Sie nicht verstanden hat.

Wahrscheinlich kennen Sie solche Situationen und vielleicht würden Sie gerne, ohne Streit, offen sagen können, wenn Sie sich über etwas ärgern oder traurig sind. Wenn Sie stattdessen schweigen, wird der Konflikt möglicherweise nicht gelöst, sondern nur verschoben. Ihre Gefühle werden immer intensiver, weil das Verstandenwerden fehlt, und im ungünstigsten Fall entlädt sich die Frustration in Geschrei oder Schlimmerem.

Die GFK ist ein konstruktiver Weg, wie Sie Ihrem Gegenüber sagen können, was Ihnen wichtig ist. Ihr Gegenüber wird dann aufgrund Ihrer wertschätzenden und bedürfnisorientierten Kommunikationsweise aufgeschlossener sein, Sie zu verstehen und umgekehrt. Dadurch fühlen sich bei Konfliktgesprächen beide Parteien besser, beruhigter und entspannter als vorher.

Wenn Sie gewaltfrei kommunizieren, werden Sie sich weiterhin manchmal wütend, traurig oder hilflos fühlen, aber Sie werden mit Ihren Gefühlen auf eine Weise umgehen, die für Sie und Ihre Mitmenschen viel angenehmer und bereichernder ist. Die GFK eröffnet Ihnen neue Wege, wie Sie solche Situationen betrachten und verstehen können. Sie werden hilfreiche Möglichkeiten kennenlernen, um mitzuteilen, was Ihnen wichtig ist – so dass Ihr Gegenüber auch eher bereit ist das zu verstehen und es anzunehmen. Sie können mit der

Gewaltfreien Kommunikation herausfinden, was genau Sie gerade wütend oder traurig macht, und was Sie konkret brauchen, damit es Ihnen mit der Situation besser geht.

Je genauer wir verstehen, was in uns vorgeht, umso klarer, souveräner und ruhiger können wir das auch unserem Gegenüber mitteilen. Wir können für uns sorgen, indem wir verschiedene Wege finden, das zu erhalten, was wir gerade brauchen.

Und weil wir Situationen, zum Beispiel mit starken Gefühlsausbrüchen, dann besser verstehen können, sind wir auch eher bereit, zu hören, was in unserem Gegenüber vorgeht, worum es ihm oder ihr gerade geht. Das kann schwierige Situationen entspannen und zu mehr Verbindung, Harmonie und Ruhe führen.

Die folgenden Erklärungen sind keine festen Regeln, sondern Empfehlungen. Im Sinne der GFK sind Sie selbst dafür verantwortlich, wie Sie entscheiden zu handeln.

Ein schöner Nebeneffekt kann sein, dass Sie durch die Anwendung der GFK auch mit sich selbst freundlicher umgehen. Wenn Sie über sich selbst wütend sind oder sich Vorwürfe machen, können Sie mit Hilfe der GFK die Ursachen besser verstehen. Dann fällt es Ihnen leichter, Veränderungen vorzunehmen, um die Situation zum Positiven zu wenden.

Wir freuen uns über jeden Leser und jede Leserin, die sich durch unsere Texte sowie durch die Ideen und die Arbeit von Marshall B. Rosenberg inspiriert fühlen ihr Leben friedvoller und leichter zu machen.

1.2

Haltung und Menschenbild der Gewaltfreien Kommunikation

Die Gewaltfreie Kommunikation bezeichnet zum einen die konkrete Kommunikationstechnik mit vier Schritten und zum anderen eine Haltung, also eine innere Einstellung im Umgang mit uns selbst und anderen.

Die Methode der GFK mit ihren vier Kommunikationsschritten Beobachtung (Kapitel 2), Befinden (Kapitel 3), Bedürfnis (Kapitel 4) und Bitte (Kapitel 5) kann uns als Werkzeug im Kontakt mit anderen und mit uns selbst als Orientierung dienen. Dadurch erkennen wir besser

was uns wirklich wichtig ist. Wir finden leichter Lösungen, mit denen wir uns dieses Wichtige – unsere Bedürfnisse – erfüllen.
Vorab ist es aber sinnvoll zu erfahren, was die Haltung hinter dieser Kommunikationstechnik ist:

Die gewaltfreie Haltung basiert auf der Theorie, dass alles, was wir tun, die Erfüllung von Bedürfnissen zum Ziel hat. Wir denken also nicht in den Kategorien „richtig" und „falsch", sondern schauen darauf, ob sich durch die gewählte Strategie die eigenen Bedürfnisse und die der anderen Person erfüllt werden. Wenn das nicht der Fall ist, können wir nach anderen Strategien suchen, die die anvisierten Bedürfnisse der Handelnden besser erfüllen.

Beispiel:

Max hat ein starkes Bedürfnis danach gesehen zu werden. Er könnte versuchen, sich dieses Bedürfnis zu erfüllen, indem er mit dreckigen Schuhen auf dem Tisch tanzt und laut herumbrüllt. Dadurch können aber die Bedürfnisse von Kim, Helga und Bernd nach Ruhe, Sauberkeit und Harmonie unerfüllt sein. Hier wäre zu überlegen, ob es eine andere Strategie gibt, die Max' Bedürfnis danach gesehen zu werden erfüllt und die Bedürfnisse der anderen weniger oder gar nicht berührt.

Zusätzlich beinhaltet die Haltung der GFK, dass nur wir selbst Verantwortung für unsere Gefühle und Bedürfnisse haben.

Wenn Max auf dem Tisch tanzt und brüllt, dann könnte z.B. Kim verärgert sein, weil sie ein Bedürfnis nach Ruhe hat. Die Verärgerung hat also ihr unerfülltes Bedürfnis zur Ursache. Max' Verhalten ist dagegen nur der Auslöser, das Signal, dass Ihr Bedürfnis nach Ruhe nicht erfüllt ist. Es könnte genauso gut sein, dass Helga nicht verärgert ist, weil sie gerade kein so starkes Bedürfnis nach Ruhe hat. Stattdessen freut sie sich, dass Max für Stimmung sorgt, weil ihr Bedürfnis nach Unterhaltung erfüllt ist.

Ob wir uns von einem Verhalten beeinträchtigt sehen oder uns darüber freuen, liegt also nicht an dem Handeln einer anderen Person, sondern an unseren momentanen Bedürfnissen, unseren Gedankenmustern und unserer Persönlichkeit.

Die Haltung der GFK zielt darauf ab, zwischen Menschen eine echte Verbindung zu schaffen und auch eine bessere Wahrnehmung von uns selbst zu entwickeln - von dem, was uns wirklich wichtig ist. Sie konzentriert sich auf das, was allen Menschen gemeinsam ist, die Bedürfnisse, und zeichnet sich durch ein respektvolles, wohlwollendes Interesse an unserem Gegenüber aus. Dabei ist es nicht entscheidend, ob wir die Perspektive oder die Reaktion der anderen Person wirklich verstehen können. Es geht vielmehr darum, das zu sehen und zu hören, was in der Person vorgeht und worum es ihr jetzt gerade geht. Die Haltung der GFK sucht dabei stets das Lebensbejahende hinter dem, was wir auf den ersten Blick wahrnehmen. Dadurch entsteht oft in kürzester Zeit ein spürbares, Verbindung schaffendes Mitgefühl, welches neue, oft überraschende und zugleich befriedigende Lösungen ermöglicht, an die zuvor noch niemand gedacht hat.

Die GFK geht auch davon aus, dass wir in uns eine reiche Vielfalt an Ideen und Handlungsmöglichkeiten finden, die das Leben bereichern und zu Verbindung führen. Diese Optionen können wir identifizieren, wenn wir den Fokus auf unsere Gefühle und Bedürfnisse legen.

Ohne die hinter den Worten stehende bedürfnisorientierte Haltung verliert die Methode der GFK ihre Wirkung. Denn beispielsweise können wir (methodisch korrekt) sagen: „Ich bin wütend, weil ich ein Bedürfnis nach Respekt habe." Solange wir aber dem anderen innerlich die Schuld an unseren Gefühlen geben, wird dieser Satz dennoch eher eine trennende Wirkung haben als eine verbindende. Ebenso können wir die Haltung leben und miteinander gewaltfrei kommunizieren, ohne in den vier Schritten zu sprechen. Die Schritte bieten uns lediglich Anhaltspunkte und Formulierungshilfen, um es uns leichter zu machen, gewaltfrei zu sprechen.

Um uns unserer Haltung bewusst zu werden aus welcher inneren Einstellung heraus wir gerade sprechen oder handeln, hilft es uns, folgende Fragen zu klären: *"Was denke ich über die andere Person? Verfolge ich eine bestimmte Absicht mit meiner Aussage oder mit meiner Handlung?"*

Auch wenn es anfangs schwierig erscheint, ist es doch letztendlich unsere freie Entscheidung, welche Haltung wir einnehmen möchten.

An dieser Stelle soll noch erwähnt werden, dass Marshall B. Rosenberg, der Begründer der GFK-Methode, diese vorwurfsfreie Haltung nicht erfunden hat. Es gibt viele Menschen, die sie leben, ohne sie so zu nennen. Nach Rosenberg ist die gewaltfreie Haltung sogar unser

aller Muttersprache, da Babys und Kleinkinder sie automatisch haben und dann verlernen. Die Methode der GFK kann uns dabei helfen, diese Haltung in uns wiederzuentdecken und lebendig werden zu lassen.

„Die größte Freude, die wir uns bereiten können, entsteht, wenn wir uns mit dem Leben verbinden, indem wir zu unserem eigenen Wohlergehen und dem anderer Menschen beitragen." (M. Rosenberg, Lebendige Spiritualität 2009, S. 8)

Beobachtungen

Beobachtungen

Wollen wir uns nun die vier Schritte mal genauer anschauen.

Wollen wir uns nun die vier Schritte mal genauer anschauen. Der erste Schritt in der Gewaltfreien Kommunikation ist die Beobachtung. Dahinter steht die reine Wahrnehmung dessen was ist. Stellen Sie sich zum leichteren Verständnis vor, Sie sind eine Kamera: Was sehen Sie? Was hören Sie? Alles andere ist das, was wir hinzufügen.

Nutzen wir die Gewaltfreie Kommunikation in unserem täglichen Sprachgebrauch, dann hören wir auf "lebensentfremdende Kommunikationsarten" zu verwenden - also keine Interpretationen, Bewertungen, Belehrungen und Beurteilungen. Denn es sind genau diese Kommunikationsformen, die uns vom wahrhaftigen Miteinander trennen. Konflikte entstehen, weil wir mit dieser Art des Austausches dem Anderen nicht offen gegenüberstehen können. Wir sind dann schon voll mit eigenen Bildern, so dass wir keinen Raum mehr haben, in welchem unser Gesprächspartner uns sein Bild zeigen kann.

Nutzen wir die reine Beobachtung als Start in eine gelingende Kommunikation, dann geben wir wieder, was wir sehen und/oder hören.

Ein Beispiel:

Kim und Max streiten sich darüber, wer den Müll runterbringen soll. Immer wieder entsteht die gleiche Diskussion daraus. Am Ende geht Kim mit zusammengekniffen Lippen zur Mülltonne, während Max die ganze Aufregung nicht nachvollziehen kann.

Sprechen beide im Bewertungsmodus, dann kann Max Kim anklagen, immer gleich so aggressiv auf das Thema zu reagieren. Gleichzeitig kann Kim Max vorwerfen, stets gleichgültig zu sein und sich nicht aktiv am Haushalt beteiligen zu wollen. Auf dieser Ebene ist es schwer zu einer gemeinsamen Lösung zu kommen, da beide durch die jeweiligen Anklagen sehr verletzt sind. Mit diesen Verletzungen sinkt die Bereitschaft, dem Anderen positiv und mit einer offenen Haltung zu begegnen.

Die gleiche Situation:
Kim sagt beim Frühstück zu Max: "Bring bitte den Müll in die Tonne." Als Kim am Abend nach Hause kommt, steht der Müll noch in der Küche.

Das ist zunächst die reine Beobachtung. Im Anschluss kann Kim dann ihre eigene Gefühlswelt und Bedürfnisse beschreiben und den Wunsch nach einer gemeinsamen Lösung ausdrücken.

Einzelübung zur Beobachtung:

Nehmen Sie sich am Abend 10 Minuten Zeit und reflektieren Sie Ihren Tag. Für diese Übung ist es hilfreich, Papier und Stift zur Hand zu haben.

Führen Sie sich eine Situation vor Augen, in der Sie sich geärgert haben. Verbinden Sie sich mit diesem Moment und schreiben Sie die Situation so auf, wie Sie sie erlebt haben.

Begeben Sie sich anschließend in die Position des Beobachters. Notieren Sie nun diesen Moment aus der Perspektive einer Kamera.

Was haben Sie wirklich gesehen?
Was haben Sie wirklich gehört?
Also ohne Gedanken und Bewertungen.

Lesen Sie beide Versionen.
Was fällt Ihnen dabei auf?
Gibt es einen Unterschied?
Wenn ja, wie nehmen Sie diesen Unterschied wahr?

Partnerübungen zur Beobachtung:

Übung 1:

Verabreden Sie sich mit einem Übungspartner zum Gespräch. Setzen Sie sich für diese Übung ein Zeitlimit von 60 Minuten. In den ersten

10 Minuten spricht eine Person und die andere hört nur zu. Suchen Sie sich eine Situation aus dem Alltag, in der Sie eigene Bewertungen wahrgenommen haben. Schildern Sie die Situation.

In den folgenden 5 Minuten gibt der zuvor Zuhörende mit seinen Worten das Gesagte aus der Beobachterposition wieder. Der Sprechende hört nun aufmerksam zu.

Danach tauschen Sie sich 10 Minuten über die unterschiedliche Wahrnehmung aus.

Wo waren Bewertungen spürbar?
Nehmen Sie die Situation aus der Beobachterposition anders wahr?
Was hat sich gegebenenfalls geändert?

Wechseln Sie dann die Gesprächspositionen und führen die Übung erneut durch.

Wie fühlen sich die unterschiedlichen Positionen an?

Tauschen Sie sich im Anschluss darüber aus.

Übung 2:

Nehmen Sie sich für diese Übung ca. 5 Minuten Zeit. Suchen Sie sich einen Partner und setzen Sie sich ihm gegenüber. Nehmen Sie Ihr Gegenüber wahr und sprechen Sie Ihre Beobachtungen im Wechsel aus.

Beispiel:
Person A sagt: *„Sie haben Ohrringe an, die mir gefallen."*
Person B sagt: *„Sie tragen eine Brille."* usw.

Tauschen Sie sich im Anschluss an die Übung aus:

Haben Sie wirklich immer Beobachtungen mitgeteilt?
Oder gab es vielleicht auch Bewertungen, Interpretationen?

Befinden

Kapitel 3

Befinden

3.1.

Gefühl vs. Gedanke

In der GFK wird besonderes Augenmerk auf die Unterscheidung zwischen Gedanke und Gefühl gelegt.

Ein **Gedanke** ist laut Duden das, was gedacht worden ist oder das Denken an etwas; eine Meinung, eine Ansicht oder ein Einfall bzw. ein Begriff oder eine Idee.

Der **Gedanke**, so heißt es bei Wikipedia, ist „ein Produkt des Denkprozesses in Form eines Urteils, eines Begriffs oder einer Kombination von beidem…"

Das, was wir denken, hat viel mit unserer persönlichen Prägung zu tun und mit den Wertvorstellungen der Kultur, aus der wir kommen. Es wird darüber hinaus sehr durch unser individuelles Erleben und von der momentanen Grundstimmung beeinflusst.

Ein **Gefühl** hingegen ist laut Duden-Definition „der Vorgang, dass man über den Zustand seines Körpers eine bestimmte Wahrnehmung hat." Zum Beispiel: „Man verspürt ein Gefühl von Kälte, von brennender Hitze auf der Haut, von Schwere in Armen und Beinen oder von einem freudig pochenden Herz." Die so wahrgenommenen körperlichen Reaktionen beschreiben wir in Worten.

Wie können wir jedoch erkennen, ob es sich bei dem, was wir zu fühlen glauben, wirklich um ein Gefühl und nicht um einen Gedanken handelt?

Hierbei sind Fragen gute Hilfsmittel auf dem Weg zur Klarheit, ob wir uns wirklich im „Gefühls-Feld" oder „Gedanken-Feld" befinden.

Beispiel: *„Ich fühle mich geliebt!"*

Die Aussage klingt nach einer gängigen Beschreibung für das Gefühl „Liebe".

Wenn ich eine Beschreibung meiner Wahrnehmung in meinem Körper ergänze, dann macht es das für mein Gegenüber leichter nachspürbar, so dass Raum für eine herzliche Verbindung entstehen kann,

die beide als bereichernd empfinden. Wie fühlt es sich an geliebt zu werden? (z.B, warm, entspannt, wohlig…)
Oft drücken wir statt eines Gefühls aus, wie wir denken oder beurteilen wie sich eine andere Person uns gegenüber verhält.

Beispiel:

„Ich fühle mich vernachlässigt von dir!“

Wenn wir fragen „Wie fühlt sich ‘Vernachlässigung‘ für mich an?“ werden wir erkennen, dass wir „Vernachlässigung“ nicht fühlen können. Vernachlässigung ist ein Gedanke, also ein wörtlicher Ausdruck der Gefühle.
Um auf das echte Gefühl dieser Aussage zu kommen, ist es hilfreich, sich zu fragen:

„Wie fühlt sich ein Mensch, der so denkt?“

Traurig, einsam oder frustriert sind mögliche Gefühle.

Ein weiteres Beispiel:

“Ich habe das Gefühl, du bestimmst alles alleine.”

Obwohl wir die Wörter „Gefühl“ oder „fühlen“ benutzen, drücken wir dadurch oft unsere Gedanken oder Interpretationen anstatt eines Gefühls aus.

Das echte Gefühl könnte lauten:

“Ich bin frustriert, weil ich gehört werden möchte.”

Ein Gefühlsausdruck ist oft sichtbar, zum Beispiel Tränen der Freude oder der Trauer. Ein rot anlaufendes Gesicht könnte Scham oder Wut ausdrücken.
Um besser zu erkennen, ob es ein Gefühl oder Gedanke (auch Pseudogefühl genannt) ist, kann es hilfreich sein, die Rolle eines noch nicht sprechenden Kleinkindes einzunehmen. Ein Kind verfügt nämlich noch gar nicht über Gefühle beschreibende Wörter. Es empfindet zwar Freude, Trauer, Hunger… aber sicherlich nicht: “Ich fühle

mich hintergangen, kritisiert, verwahrlost…" denn dazu müsste das Kind erst eine von Bewertungen geprägte Denkweise erlernen.

Ein Erste-Hilfe-Merksatz dazu für den Alltag:

Nach dem Satzbeginn "Ich fühle mich…"
folgen oft Gedanken.
Sätze mit Gefühlen beginnen meistens mit "Ich bin … ."

3.2.

Warum ist die Unterscheidung zwischen Gedanke und Gefühl so wichtig?

Vielen Menschen fällt es schwer, ihre Gefühle wahrzunehmen. Oft liegt das daran, dass wir als Kinder nicht die Erlaubnis hatten, unsere Gefühle zu zeigen. Wir bekamen Sätze zu hören wie: *„Ein Indianer kennt keinen Schmerz", „Jungen weinen nicht"* etc. Spätestens bis zum Erwachsenenalter haben wir uns dann abgewöhnt, unseren Gefühlen „freien Lauf" zu lassen. Stattdessen verstecken wir sie oder unterdrücken sie ganz.

Dabei sind sie so unendlich wichtig, denn sie sind der Wegweiser zu unseren Bedürfnissen. Unsere Gefühle zeigen uns, ob unsere Bedürfnisse erfüllt sind oder nicht. In der GFK werden Gefühle schlicht als ein Signal betrachtet:

Beispiel:

„Ich bin durstig."

Das Gefühl verweist darauf, dass der Flüssigkeitsspeicher aufgefüllt werden will und etwas getrunken werden sollte.

Oder

„Ich bin gerade frustriert."

Hier verweist das Gefühl darauf, dass ein wichtiges Bedürfnis gerade

nicht erfüllt ist.

Nun gilt es herauszufinden, welches Bedürfnis das ist und was wir tun können, damit wir bekommen, was wir brauchen.

Die Unterscheidung zwischen echtem Gefühl und Gedanken hat demzufolge eine wichtige Bedeutung in der GFK.

Einzelübung zu Gefühlen

Für diese Übung brauchen Sie 2 - 5 Minuten Zeit. Führen Sie sich eine Situation auf Ihrem Alltag der letzten Woche vor Augen, in der Sie beurteilend über eine andere Person gedacht haben. Was fühlen Sie, wenn Sie so über die andere Person denken?

Partnerübung zu Gefühlen

Verabreden Sie sich mit Ihrem Partner zu einem Gespräch. Nehmen Sie sich dafür 30 Minuten Zeit. 10 Minuten berichtet einer kurz von seinem Tag. Gleichzeitig spürt der Sprechende in sich hinein und nimmt seine Gefühle wahr. Diese werden dann verbalisiert. Der Partner hört nur zu. Durch das in Sprachebringen der Gefühle, erlebt der Zuhörende, wie bewusst der Sprechende mit sich ist. Im Anschluss kann der Zuhörende 5 Minuten seine Wahrnehmung schildern. Für den Sprechenden ergibt sich daraus die Möglichkeit zur Reflexion.
Tauschen Sie nach Ablauf der Zeit die Positionen.

Bedürfnisse

Bedürfnisse

4.1

Was ist ein Bedürfnis

Der Begriff Bedürfnis löst oft die Assoziation nach Bedürftigkeit aus. Viele glauben, dass sie dann bedürftig wirken und vielleicht auf die Hilfe von Anderen angewiesen sind. Allein diese Vorstellung lässt viele verkrampfen und sie trauen sich nicht ihr Bedürfnis zu benennen oder gar auszuleben bzw. zu erfüllen. Von daher ist es an erster Stelle wichtig, zu klären, was ein Bedürfnis überhaupt ist. Denn wir alle haben Bedürfnisse. Und alle wünschen sich, diese leben zu dürfen.

Ein Bedürfnis ist etwas Grundlegendes. Es ist ein Verlangen, einen empfunden Mangel zu befriedigen bzw. ein tatsächliches Defizit zu beheben. Vielleicht ist Ihnen die Bedürfnispyramide nach Maslow bekannt. Sie zeigt auf, welche Bedürfnisse wir alle haben.
Neben den Grundbedürfnissen Essen, Trinken und Schlafen, haben wir ein Sicherheitsbedürfnis (das erfüllen wir uns zum Beispiel durch Wohnung, Geld und Arbeit), ein soziales Bedürfnis (zum Beispiel nach Freundschaft, Liebe und Zugehörigkeit), ein Ich-Bedürfnis (zum Beispiel nach Anerkennung), das Bedürfnis nach Selbstverwirklichung und andere.

Alle unsere Bedürfnisse bauen aufeinander auf, was durch die Pyramide von Maslow sehr schön deutlich gemacht wird. Für Ihr Leben heißt das: Erst wenn ein Bedürfnis befriedigt ist, kann das nächste Bedürfnis wahrgenommen werden.

Als Beispiel:

Sie sind in einer Konferenz. Ihre Anmeldung erfolgte, weil Sie ein Bedürfnis nach Austausch mit Ihren Kollegen haben. Sie möchten mit ihnen in Verbindung sein und gerade solche Treffen machen Ihnen dies möglich. Für diese Konferenz haben Sie sich gut vorbereitet, Informationen gesammelt, die Sie gerne weiterreichen möchten. Mitten in der Podiumsdiskussion spüren Sie den Druck Ihrer Blase. Die Kaffeepause war einfach zu verführerisch, sodass Sie statt einer gleich zwei Tassen Kaffee getrunken haben. Während Sie nun merklich Ihren Blasendruck spüren, verlässt Sie Ihre Konzentration für das Gespräch. Ihr Wunsch

eine Toilette aufzusuchen wächst mit jeder Minute und die Chance auf einen informativen Austausch wird pro Sekunde geringer. Ihre Konzentration für die Diskussion kann erst wieder steigen, wenn Sie ihre Blase entleert haben.

An diesem Beispiel wird deutlich, dass wir erst ein Bedürfnis befriedigen müssen, bevor wir uns dem zweiten zuwenden können. Die Grundbedürfnisse stehen immer an erster Stelle und alles andere kommt danach.

Erkennungszeichen für Bedürfnisse sind somit, dass diese frei von Ort, Zeit und Person sind. Jedes Bedürfnis, dass wir wahrnehmen, hat immer mit uns zu tun. Niemand anderes "macht" uns Bedürfnisse. Zugleich sind Bedürfnisse immer im Jetzt. Sie spielen weder in der Vergangenheit, noch in der Zukunft.

Wenn Sie nun stocken und denken *"He, was ist zum Beispiel mit Fernweh?"*, dann haben Sie dieses Bedürfnis trotzdem jetzt gerade. Bewusst gemacht vielleicht durch das Flugzeug am Himmel oder den Reisebericht einer Freundin. Es ist Ihr Bedürfnis und es zeigt sich Ihnen jetzt.

Bedürfnisse sind eben unabhängig von Ort, Zeit und Person. Wichtig ist, dass Sie sie wahrnehmen und dankbar annehmen können - dann, wenn sie gerade in Ihnen lebendig sind. Durch das Wahrnehmen haben Sie die Möglichkeit, sich eine Strategie zur Bedürfniserfüllung zu überlegen.

4.2

Konflikte entstehen auf der Strategieebene zur Bedürfniserfüllung

Unser Leben ist bunt. Treffen verschiedene Interessen aufeinander, dann ist das zum einen Ausdruck eines lebendigen Miteinanders. Zum anderen können daraus Konflikte entstehen.
So wie jede Medaille zwei Seiten hat, so hat auch die Bedürfniserfüllung zwei.

Die eine Seite ist die, dass Sie sich selbst etwas Gutes tun. Wenn Sie also ein Bedürfnis wahrgenommen haben, dann erfüllen Sie es sich. Das kann zum Beispiel geschehen, indem Sie sich etwas zu essen holen (Bedürfnis: Hunger), eine Reise buchen (Bedürfnis: Wachstum/

Austausch mit anderen Kulturen) oder zu einem Seminar gehen (Bedürfnis: Lernen/Kommunikation). Das alles machen Sie für sich und niemals um damit jemand anderem zu schaden. Denn Sie wissen, dass Ihre Bedürfnisse zu Ihnen gehören und nur Sie dafür verantwortlich sind.

Die andere Seite der Medaille wird sichtbar, wenn sich andere an Ihren Ideen stoßen oder ihnen Ihre Umsetzung missfällt. Daraus können dann Konflikte entstehen, welche die Kommunikation und das Miteinander belasten. Um Konflikte oder Streits beizulegen, ist es wichtig darüber zu reden. Leider wird dann häufig auf der Strategieebene diskutiert, ohne das dahinterliegende Bedürfnis zu ermitteln und wahrzunehmen.

Ein Beispiel:

Helga und Kim sitzen in einem Zweierbüro. Zum Mittagessen bringt sich Kim täglich eine eigene Brotdose mit. Helga liebt es dagegen in die Kantine zu gehen.

Heute gibt es in der Kantine Gyros mit Knoblauchsauce. Helga liebt Knoblauch und dementsprechend groß ist die Portion.
Kim geht es an diesem Tag nicht so gut. Der Wetterumschwung bringt Kopfweh mit sich, was die Konzentration beim Arbeiten stark beeinflusst.

Nach der Mittagspause kommt Helga zurück ins Büro, setzt sich an den Schreibtisch und geht ans Werk. Die Knoblauchsauce macht sich derzeit im Raum breit. Bei diesem Duft hat Kim große Schwierigkeiten sich auf die Arbeit zu fokussieren.

Eine Diskussion zwischen den beiden entbrennt darüber, ob Knoblauchsauce während der Mittagspause gegessen werden darf oder nicht. Die Diskussion wird so heftig, dass Kim schließlich früher nach Hause geht und darauf hofft, dass der Geruch morgen aus dem Büro verschwunden ist.

In diesem Gespräch haben beide Gesprächspartner auf der Strategieebene diskutiert und ihre Bedürfnisse dabei ausseracht gelassen. Hätten die beiden sich ihre unterschiedlichen Bedürfnisse bewusst gemacht, hätten sie die Chance gehabt eine gemeinsame Lösung zu finden, statt sich in der Diskussion zu verlieren.

Zurück zum Beispiel:

Kim hat das Bedürfnis nach klarer und sauberer Luft, um sich trotz Kopfweh weiter auf die Arbeit konzentrieren zu können.
Helga hat das Bedürfnis nach Geselligkeit in der Mittagspause und nach Essen, um die anliegenden Aufgaben bis zum Feierabend gewissenhaft zu erledigen.

Somit treffen unterschiedliche Bedürfnisse aufeinander und damit auch verschiedene Strategien zur Bedürfniserfüllung.

Statt nun die Diskussion über den Knoblauchgeruch zu führen, haben beide die Chance ihre Bedürfnisse - die in diesem Moment lebendig sind - mitzuteilen. Damit hat das Gegenüber eine Chance, zu erfahren, wie es dem anderen gerade geht und kann darauf reagieren. Gemeinsam kann dann eine Lösung gefunden werden, mit der alle Bedürfnisse erfüllt werden, ohne dass sich jemand eingeschränkt fühlt.

Im oben genannten Beispiel könnte eine Lösungsidee sein, das Fenster zu öffnen, damit der Geruch neutralisiert wird. Eine andere Möglichkeit wäre, dass Helga sich bereit erklärt, zukünftig auf Knoblauch während der Arbeit zu verzichten und sich für diesen Moment einen Kaugummi besorgt. Eine andere Option könnte sein, dass Kim oder Helga einer Tätigkeit nachgeht, die außerhalb des Raumes stattfindet.

Konflikte entstehen durch die Strategie zur Bedürfniserfüllung und nicht durch das Bedürfnis selbst. In gemeinsamen Gesprächen kann das Bedürfnis herausgearbeitet werden und dann ein konstruktiver Umgang mit Konflikten stattfinden.

4.3

Wie erfüllte und unerfüllte Bedürfnisse Ihre Gefühle beeinflussen

Wer Kinder hat, der weiß was passiert, wenn an der Kasse kein Lolli gekauft wird. Trotz mehrfachem Nachfragen und großen Augen machen, lehnt das Elternteil diese Bitte ab. Was dann geschieht ist großes Kino. Dicke Tränen, lautes Gebrüll und eventuelle Wortfetzen zeigen die Reaktion des Kindes auf diese Ablehnung. Der Unmut des Kindes

wird mit verbaler und nonverbaler Kommunikation sichtbar gemacht. Als Erwachsene spüren wir den Druck in der Brust, wenn die Chefin die Gehaltserhöhung ohne Wimpernzucken ablehnt. Allerdings beherrschen wir uns mit unserer Reaktion darauf. Trotz Enttäuschung gehen wir mit erhobenem Kopf aus dem Gespräch und machen gute Miene.

Der restliche Tag ist dann gelaufen für uns. Daheim kann es passieren, dass unser Partner unsere Stimmung aushalten darf. Das zeigt sich dann darin, dass wir am Abendessen rummäkeln oder schweigend vor dem Fernseher sitzen. Jegliche Nachfragen werden im Keim erstickt. Schließlich wollen wir nicht wie das kleine Kind an der Kasse wirken. Und so machen wir unsere Gefühle mit uns selbst aus.

Drei Tage später sind wir immer noch angesäuert und wissen vielleicht schon gar nicht mehr, warum.

So wie uns unsere Gefühle als Navigatoren hin zu unseren Bedürfnissen führen, so beeinflussen uns unsere Bedürfnisse in unseren Gefühlen.

Das heißt, sobald wir uns über unser Bedürfnis klar sind und dieses nicht erfüllt wird, reagieren wir darauf. Je nachdem, wie wichtig uns dieses Bedürfnis ist, fällt unsere emotionale Reaktion stärker oder schwächer aus.

Beispiel:

Max wünscht sich eine Gehaltserhöhung. Das dahinterliegende Bedürfnis könnte sein, dass eine große Reise (Freiheit), ein Hausbau (Sicherheit) oder Nachwuchs (Gemeinschaft) geplant ist. Dafür wird mehr Geld benötigt. Ein Weg sich das Bedürfnis zu erfüllen, liegt in der Strategie einer Gehaltserhöhung. Max hat sich alles perfekt zurecht gelegt. Max geht von einer Zustimmung seitens der Chefin aus.

Als die Chefin die Gehaltserhöhung ablehnt, ist Max betroffen. Seine Strategie zur Bedürfniserfüllung ist gescheitert. Da dies seine (derzeitig) einzige sichtbare Strategie war, wird diese Ablehnung spürbar in Form von Trauer, Verzweiflung oder Wut. Das unerfüllte Bedürfnis kann die Umwelt nun anhand der Stimmung von Max wahrnehmen.

Im Umkehrschluss bedeutet das, dass uns erfüllte Bedürfnisse zum Strahlen bringen.

Beispiel:

Wenn Kim das Bedürfnis nach Kommunikation hat und die Freundin sich mit ihr zum Kaffeeklatsch verabredet, dann lässt das ihre Augen strahlen.

Warum? Weil ihr Bedürfnis von der Freundin gesehen wurde und sich die Möglichkeit zur Erfüllung des Bedürfnisses bietet.

Bedürfnisse und Gefühle stehen sich ganz nah. Gerade in der Kommunikation zeigt sich diese Verbindung in Form von verbalem oder nonverbalem Miteinander. Je klarer wir mit unseren Bedürfnissen sind, desto klarer können wir unsere Gefühle wahrnehmen. Das heißt, dass wir bewusster erkennen warum gerade dieses Gefühl in uns lebendig ist. Und je mehr uns das bewusst ist, desto größer ist die Chance unser Leben nach unseren Wünschen und Bedürfnissen zu gestalten.

4.4

Es gibt keine negativen Bedürfnisse

In unserem Alltag begegnen uns immer wieder Situationen, in denen wir zwischen "richtig" und "falsch" unterscheiden (Schwarz-/Weiß-Denken). Das vereinfacht den Alltag. Warum? Weil wir leichter Entscheidungen fällen können. Schon allein zum Frühstück wählen wir Tee oder Kaffee, Brot oder Brötchen, Wurst oder Käse, usw. Würden wir das alles jedes Mal neu überdenken, würde uns das enorm überfordern.

Gleichzeitig trennt uns dieses Denken von unseren Mitmenschen ab. Sobald Sie mit vorgefertigten Ansichten (Gedanken) in die Kommunikation treten, verbauen Sie sich die Chance auf ein offenes Miteinander.

Erleben wir die Strategien, wie Menschen ihre Bedürfnisse befriedigen wollen, dann kann uns das verunsichern.

Ein Beispiel:

Wenn Sie erleben, wie Max zum Mittag ein Glas Weißwein trinkt, dann könnten Sie denken: "Zum Mittag Alkohol? Das gehört sich nicht."

Allein mit diesem Gedanken bewerten Sie Max und strahlen dieses nonverbal aus. Vielleicht verziehen Sie die Augenbraue oder heben Ihren rechten Mundwinkel. Das alles geschieht sekundenschnell und wird von Ihrem Unterbewusstsein gesteuert.

Zudem verhindern Sie damit, dass Sie Max neugierig gegenüber stehen. Wenn Sie Max fragen würden, könnte er vielleicht antworten: "Ich genieße mein Mittagessen und da gehört für mich ein Glas Weißwein dazu." Sie würden in dem Gespräch erfahren, dass Max ein Bedürfnis nach Genuss hat und dieses in seiner Mittagspause befriedigt.

Um in Gesprächen sicherer mit den eigenen Gefühlen und den dahinter liegenden Bedürfnissen zu werden, hilft es immer wieder inne zu halten. Sei es in der Schlange beim Bäcker, in der Morgenrunde, auf dem Heimweg oder abends auf dem Sofa. Es gibt unendlich viele Momente in denen Sie in sich hinein spüren können.

Halten Sie inne und machen Sie sich Ihre momentanen Bedürfnisse bewusst. Nehmen Sie Ihre Empfindungen wahr und schauen Sie, welches Bedürfnis damit Ausdruck gewinnt.

Wenn Sie ein erfülltes oder unerfülltes Bedürfnis klar erkannt haben, dann wertschätzen Sie sich dafür. Nehmen Sie es dankbar an. Jedes Bedürfnis ist ein Hinweis, eine Art Wegweiser, damit es Ihnen stets an nichts mangelt und Sie immer mit allem versorgt sind, was Ihnen gut tut.

Jedes Bedürfnis - egal ob erfüllt oder unerfüllt - dient Ihrem Leben. Es gibt keine negativen Bedürfnisse.

Negative Bedürfnisse entstehen nur, wenn wir diese so bewerten - wenn wir in Kategorien denken und fühlen und das dann zum Ausdruck bringen.

Alles was Sie in sich spüren dient Ihrem Leben. Nur weil andere Menschen in dem Moment andere Bedürfnisse haben, bedeutet das nicht, dass Ihre Bedürfnisse keine Bedeutung haben. Es zeigt einfach nur, dass jeder von uns andere Lebensziele hat, welche sich in unterschiedlichen Bedürfnissen ausdrücken oder hinter Strategien verstecken.

Einzelübungen zu Bedürfnissen:

Nehmen Sie sich am Morgen kurz Zeit und gehen den vor Ihnen liegenden Tag in Gedanken durch. Notieren Sie Ihre Bedürfnisse, die Sie sich heute erfüllen möchten. Dabei können Bedürfnislisten helfen.

Am Abend schauen Sie sich Ihre Liste vom Morgen an und überprüfen, welche Bedürfnisse wirklich erfüllt wurden. Notieren Sie die genutzten Strategien und fühlen Sie in sich hinein, wie es Ihnen damit ging. Wie geht es Ihnen, wenn Sie sehen, welche Bedürfnisse erfüllt wurden und welche unerfüllt blieben?

Partnerübung zu Bedürfnissen:

Suchen Sie sich einen Gesprächspartner. Nehmen sie sich 30 Minuten Zeit. Eine Person sucht sich ein Bedürfnis aus ihrem Leben, das sie sich erfüllt hat. Sie berichtet ihrem Gegenüber maximal 10 Minuten von diesem Bedürfnis und der Strategie zur Erfüllung. Der Gesprächspartner hört nur zu, ohne Bemerkungen einzubringen. Danach werden die Rollen getauscht.

Im Anschluss können sie sich 10 Minuten darüber austauschen, wie es ihnen damit ging, von einem Bedürfnis zu berichten. Was war in Ihnen lebendig, als sie darüber sprachen bzw. nur zuhörten?

Bitten in der GFK

Bitten in der GFK

Die Bitte ist der abschließende Part dieses Kommunikationsmodells, mit dem Ausblick auf das, was sich der Sprechende wünscht.

So leicht das jetzt klingen mag - so schwer kann die Umsetzung sein. Die Bitte im Kontext der Gewaltfreien Kommunikation baut darauf auf, dass der Sprechende im Vorfeld sein Bedürfnis und sein damit verbundenes Gefühl geäußert hat. Das bedeutet, dass im Gespräch Klarheit darüber besteht, um was es geht, und wie es dem, der die Bitte äußert, wirklich geht. Ist das alles bewusst und sichtbar, spürt der andere, dass sein Gegenüber authentisch ist und dann kann die Bitte auch als solche gehört werden.

Äußern wir eine Bitte, die auf einem wirklichen Bedürfnis aufbaut, dann steigt beim Empfänger die Bereitschaft diese Bitte zu erfüllen.

Beispiel:

Kim und Max sind zum Abendessen verabredet. Kim freut sich sehr auf diesen Abend und steckt viel Zeit in die Vorbereitung. Max freut sich ebenso und ist schon sehr gespannt auf die gemeinsame Zeit. Je näher der Abend rückt, umso mehr steigt die Aufregung. Leider hat Max' Chefin genau zwei Stunden vor Feierabend noch einen Auftrag bekommen. Damit steht fest, dass Max es nicht pünktlich zum vereinbarten Treffen schafft. Nun könnte er:

> *1. 1. Kim anrufen und absagen. Eine Entschuldigung an schließen und hoffen, dass sich eine neue Möglichkeit ergibt. (herkömmlicher Weg)*

oder

> *2. Kim rechtzeitig anrufen, die Ist-Situation schildern und eine klare Bitte äußern. (GFK-Weg)*

Der GFK-Weg könnte lauten:

„Hallo Kim, hier ist Max. Ich sitze noch auf der Arbeit und werde es leider nicht zu unserem Treffen schaffen, das macht mich sehr traurig

(Gefühl), weil ich dich sehr gerne sehen würde (Bedürfnis: Austausch, Nähe, Kommunikation). Morgen habe ich frei und deshalb frage ich dich, ob wir unser Treffen auf morgen 8 Uhr verschieben können?“

Je klarer Max in dieser Situation schildert, was in ihm lebendig ist und welches Bedürfnis unerfüllt bleibt, umso mehr wächst die Chance, dass Kim die Bitte hört.

Die Bitte fühlt sich für das Gegenüber nicht als solche an, wenn im Vorfeld nicht sichtbar wird, um was es dem anderen wirklich geht. Ist das Bedürfnis klar, dann hat die Bitte einen Sinn für den Hörenden. Dieser kann dann nachvollziehen und nachempfinden, worum es wirklich geht. Die Bereitschaft, die Bitte zu erfüllen, steigt damit.

5.1

Was ist der Unterschied zwischen einer Bitte und einer Forderung?

Verschiedene Werte begleiten uns in unserem Alltag. In Kindheitstagen haben uns unsere Eltern und Vertraute verschiedene davon mit auf den Weg gegeben. Besonders im Umgang mit anderen Menschen sollen sie uns unterstützen. Zu diesen Werten kann Hilfsbereitschaft gehören, Freundlichkeit oder die Bitte.

Leider ist es so, dass nicht jeder Satz eine Bitte ist, nur weil darin das Wort “bitte” vorkommt.

Wenn ich zum Beispiel mein Kind bitte, sein Zimmer aufzuräumen und dies bestimmend äußere, reicht das Wort “bitte” nicht, damit mein Kind hört, dass es sich frei entscheiden kann, das zu tun oder auch nicht.

Es ist nur dann eine Bitte, wenn ich bei Nichterfüllung dieser, keinen Gram verspüre und nicht schlecht über die andere Person denke. Sobald ich ein ungutes Gefühl habe oder sogar enttäuscht bin über die Nichterfüllung, handelt es sich dabei um eine Forderung. Im Umkehrschluss bedeutet das, dass eine Forderung eine Äußerung ist, die keine Gegenargumentation duldet. Wenn ich also als sprechende Person keine Widerrede oder Nichterfüllung gelten lasse. Ich habe dann Urteileüber mein Gegenüber im Kopf, das die Bitte nicht erfüllen möchte (das Kind ist faul, ungehorsam, unkooperativ…).

Kommunizieren wir im Sinne der Gewaltfreien Kommunikation, dann wünschen wir uns in allererster Linie Verbindung zu unserem Gegenüber. Wir möchten wirklich erfahren wie es ihm geht und ob es gerne zu unserem Leben beitragen möchte.

Aus diesem Bild heraus, hat die Bitte folgende Merkmale:

1. Eine Bitte wird in der Ich-Form geäußert. Das bedeutet, dass die sprechende Person für sich die Verantwortung übernimmt. Sie ist ganz bei sich und ihren Gefühlen.

2. Eine Bitte ist so konkret wie möglich.
   Inhaltlich gestaltet sich die Bitte so konkret wie es nur geht. Alles was den Inhalt ‚aufweicht' wird weglassen bzw. umformuliert.

3. Eine Bitte ist sinnvoll. Menschen erfüllen anderen Menschen gerne eine Bitte, wenn der Sinn dahinter erkennbar ist.

4. Eine Bitte ist realisierbar. Die Umsetzung der Bitte muss möglich sein. Zum einen ist damit der Sinn erkennbar und zum anderen ist der konkrete Handlungsauftrag der sprechenden Person sicht bar. Eine nicht realisierbare Bitte wird nicht gehört oder verstanden.

5. Eine Bitte ist verhandelbar. Auch wenn es die Bitte des Sprechers ist, so hat der Zuhörer immer die Wahl, selber zu entscheiden, ob er diese erfüllt oder nicht. Der Sprecher hat die Möglichkeit die einzelnen Faktoren zur Erfüllung seiner Bitte mit dem Zuhörer zu verhandeln. Hintergrund ist, dass beide Gesprächs-Parteien ihre Bedürfnisse im Auge haben und eigene Grenzen nicht über treten werden. Jeder darf für sich entscheiden, was ihm gerade gut tut und äußern, wenn Widerstand spürbar ist.

5.2

Was tun, wenn nun mein Gegenüber entscheidet, meine Bitte nicht zu erfüllen?

Beispiel:

"Ich brauche gerade wirklich Unterstützung im Haushalt. Räumst du bitte vor dem Abendessen noch die Spülmaschine aus?"

Weil es vor allem darum geht, in Kontakt zu sein, verstanden zu werden und auch das Gegenüber zu verstehen, können Sie nachfragen, was die Beweggründe Ihres Gesprächspartners sind, wenn Sie ein *"Nein"* hören:

"Warum möchtest du die Spülmaschine nicht mehr vor dem Essen ausräumen? Gibt es dafür einen bestimmten Grund?"

Die Antwort könnte sein:
"Ich bin gerade noch mit einem Projekt beschäftigt, in das ich vertieft bin und aus dem ich mich ungern ablenken möchte. Ich verstehe, dass es organisatorisch einfacher wäre, das jetzt gleich zu erledigen. Ich würde lieber später helfen, um jetzt mein Projekt abschließen zu können. Ist das ok für dich?"

Mit dieser Information können Sie die Situation dann evtl. ganz neu verstehen und betrachten. Vielleicht wussten Sie vorher gar nichts von dem Projekt und Ihr Bedürfnis nach Unterstützung ist jetzt nicht mehr so präsent. Möglicherweise haben Sie nun sogar den Wunsch stattdessen Ihr Gegenüber in seinem Projekt zu unterstützen:

"Oh, ich wusste gar nichts von deinem Projekt. Wenn dir das so wichtig ist, dann würde ich dich gern dabei unterstützen. Wenn ich es schaffe, übernehme ich die Spülmaschine. Ansonsten können wir es evtl. nach dem Essen gemeinsam erledigen? Was hältst du davon?"

Dadurch werden die Anliegen und Bedürfnisse aller Beteiligten wahrgenommen und wenn möglich berücksichtigt.
Wenn Sie nun aber so im Stress sind, dass Sie die Unterstützung

im Haushalt wirklich dringend brauchen und es Ihnen nicht möglich ist auf Ihr Gegenüber zuzugehen, dann könnte die Unterhaltung so weiter gehen:

"Oh, ich höre, dass du im Moment etwas Wichtiges machst, das dich begeistert und in das du vertieft bist. Ich bin gerade sehr gestresst und weiß nicht wo mir der Kopf steht. Aus organisatorischen Gründen ist es wirklich wichtig, dass die Spülmaschine vor dem Abendessen noch ausgeräumt wird. Kannst du dir vorstellen, mich da doch zu unterstützen?"

Wenn Ihr Gegenüber versteht, warum Ihnen das gerade so am Herzen liegt, dann steigt die Chance, dass es Sie gerne unterstützen wird.

5.3

Die drei Arten von Bitten

In der GFK unterscheiden wir drei verschiedene Grundarten von Bitten. Je nach Situation ist es sinnvoll, eine andere Bitte zu stellen.

Da es in der Gewaltfreien Kommunikation vor allem darum geht, mit meinem Gegenüber in Kontakt und in Verbindung zu kommen, ist es wichtig, dass Sie sich sicher sind, dass der andere das verstanden hat, was Sie tatsächlich ausdrücken wollten. Sie haben ihm bisher mitgeteilt, auf welche konkrete Situation Sie sich beziehen (Beobachtung), wie es Ihnen gerade geht (Gefühl) und was Sie brauchen um sich wohl zu fühlen (Bedürfnis). Trotzdem kann es vorkommen, dass die andere Person einen Vorwurf oder eine Anschuldigung hört. Wenn Sie unsicher sind, ob Ihr Gegenüber gehört hat, dass Sie nur ihre Beobachtung teilen möchten und Sie vermuten, dass er Vorwürfe hört, fragen Sie einfach nach.

Bei der **Verständnis-Bitte** geht es darum zu überprüfen, was genau der andere verstanden hat:

„Würdest du mir bitte rückmelden, wie du das, was ich gesagt habe, aufgefasst/verstanden hast?"

Wenn Ihre Aussage ganz anders angekommen ist, als Sie es gemeint

haben, dann ist das ein großer Glücksfall. Sie haben dann ein Missverständnis aufgedeckt.

Eine mögliche Antwort darauf wäre:

„Danke, dass du mir sagst, wie das bei dir angekommen ist. Mir ist es sehr wichtig, mich so auszudrücken, dass du mich verstehen kannst. Darum mag ich es nochmal anders sagen."

Die **Beziehungs-Bitte** klärt, wie es dem Zuhörer geht, mit dem was Sie ihm gesagt haben.

Wir sind uns darüber bewusst, dass unsere Worte bei unserem Gegenüber etwas auslösen. Ihm können dazu Gedanken kommen. Darum möchten wir gerne wissen, was in unserem Gesprächspartner gerade los ist:

„Wie geht es dir gerade mit dem was ich sage?"

Weil uns der Kontakt mit dem Gegenüber wichtiger ist als unser Ziel zu erreichen, sind wir daran interessiert Irritationen zu hören und wenn nötig auch zu klären.

Erst wenn wir uns ganz sicher sind, dass wir von unserem Gegenüber verstanden worden sind, es keine Missverständnisse mehr gibt und Irritationen behoben sind, dann können wir eine Handlungsbitte oder auch Lösungsbitte äußern.

In dieser Bitte sagen wir unserem Gegenüber ganz konkret, was wir uns gerade wünschen, was genau wir brauchen oder was unser Leben bereichern würde:

„Räumst du bitte vor dem Abendessen noch die Spülmaschine aus?"

Einzelübung zur Bitte:

Nehmen Sie sich 10 Minuten Zeit. Überlegen Sie sich eine Situation aus der Vergangenheit oder aus dem Jetzt, in der Sie einen Wunsch an Ihr Gegenüber haben. Notieren Sie sich dieses Anliegen.

Nehmen Sie es bewusst wahr und formulieren Sie den Wunsch zur GFK-Bitte um. Nutzen Sie dazu die 5 Kriterien, die in diesem Kapitel beschrieben werden. Wenn es Ihnen hilft, notieren Sie zuerst die einzelnen Eigenschaften und schreiben daneben Ihre Formulierung. Am Ende fügen Sie die einzelnen Punkte zusammen. Spüren Sie in sich hinein, wie sich Ihr Wunsch jetzt anfühlt.

Partnerübung zur Bitte:

Verabreden Sie sich mit Ihrem Gesprächspartner. Nehmen Sie sich dafür 40 Minuten Zeit. Legen Sie sich Stifte und Papier parat. Zu Beginn haben beide 10 Minuten Zeit, um 3 Wünsche an ihr Gegenüber in Form einer GFK-Bitte zu notieren. Dabei spielt es eine untergeordnete Rolle aus welchem Bereich. Nun erhält jeder nacheinander 10 Minuten die volle Aufmerksamkeit. Die erste Person beginnt und trägt die Wünsche vor. Der Zuhörende spiegelt anschließend, wie die Anliegen wahrgenommen wurden. Das bedeutet, er reflektiert, ob die Eigenschaften einer GFK-Bitte sichtbar und spürbar waren. Falls das noch nicht der Fall war, formulieren Sie gemeinsam einen Wunsch zur GFK-Bitte um.

Bleiben noch 10 Minuten für ein Feedback: Wie ging es Ihnen beiden während der Übung? War es schwer oder leicht, die Wünsche als GFK-Bitte zu formulieren? Welche Empfindungen waren in den verschiedenen Rollen für Sie spürbar?

Selbstempathie

Selbstempathie

Da Sie nun die vier Schritte der GFK kennen, wollen wir uns gemeinsam in den nächsten beiden Kapiteln zwei weiteren wichtigen Themen der Gewaltfreien Kommunikation widmen: Die Empathie und die Selbstempathie. Beginnen wir mit Letzterem:

Warum Selbstempathie so wichtig ist

Waren Sie schon einmal in der Situation, dass Ihnen jemand etwas erzählt und es Sie überhaupt nicht interessiert? Oder Ihnen wird etwas erzählt, Sie sind total müde oder im Zeitstress und schweifen immer wieder ab? Es gibt immer wieder Momente im Leben, in denen wir nicht zuhören möchten oder können - Umstände, in denen wir keine Lust oder Energie haben, jemandem zuzuhören oder gar einer anderen Person Empathie zu geben.

Oft kommt es vor, dass Menschen, die sich näher mit der Gewaltfreien Kommunikation beschäftigen, den Anspruch an sich selbst entwickeln, ab sofort immer für andere da sein zu wollen. Zum Wohlbefinden anderer beizutragen, bringt vielen Menschen neue Perspektiven, begeistert und bereichert sie. Dabei kann es dann leicht geschehen, dass wir vergessen, auf uns selbst achtzugeben:

"Habe ich gerade überhaupt genug Energie, um für jemand anderen da sein zu können?"

Wenn wir diese Frage mit "nein" beantworten, ist es wichtig, erst einmal für uns selbst zu sorgen. Wir können uns fragen: "Weiß ich schon, weshalb ich gerade nicht zuhören kann oder mag? Wenn ich einfach nur Widerstand spüre, wie kann ich herausfinden, woran es liegt?" Wir können unser Gegenüber bitten: "Ich brauche kurz zwei Minuten, um zu schauen, was ich gerade brauche." - eine praktische Möglichkeit ist es, einfach kurz zur Toilette zu gehen und in der Zeit zu schauen: "Was brauche ich jetzt? Möchte ich Ruhe? Effektivität? Entspannung? Zeit sinnvoll nutzen?" Wenn wir merken: "Ich brauche gerade Ruhe oder Erholung.", können wir uns direkt aufrichtig mit Hilfe der 4 Schritte der GFK äußern und somit um etwas bitten (siehe hierzu Kapitel 2 - 5).

Beispiel:

“Max, das klingt echt als wäre das alles ziemlich anstrengend für dich. Ich würde dir so gerne zuhören und merke gleichzeitig, dass ich ziemlich müde bin und gerade Ruhe brauche. Magst du mir sagen, wie es dir damit gehen würde, wenn wir uns morgen zum Frühstück treffen und wir da in Ruhe reden? Dann kann ich dir wieder so zuhören, wie ich es gerne möchte.”

In anderen Situationen brauchen wir vielleicht erst selbst Empathie, um für jemand anderen da sein zu können.

Beispielsweise sagt Max’ Chefin zu Max:

“Sie sollten doch langsam mal fertig sein. Was ist los?”.

Fällt es Ihnen in dieser Situation leicht, sich liebevoll dafür zu interessieren und zu hören, wie es der Chefin geht, also was hinter dieser Aussage steckt? Wünscht sie sich Effektivität oder Erholung?
Vielleicht haben Sie auch einfach keine Lust, zu wissen, warum sie das sagt. Das ist meistens ein Indiz dafür, dass Sie zuerst selbst Anteilnahme dafür brauchen, wie es Ihnen damit geht. Bezogen auf das Beispiel mit der Chefin heißt das vielleicht, dass Sie erstmal Ihrem Frust Raum geben:

“Wünschen Sie sich, die Chefin würde sehen, was Sie bisher schon geleistet haben? Sind Sie wütend und irritiert, wenn Sie ihren Tonfall hören, weil Ihnen Wertschätzung wichtig ist?”

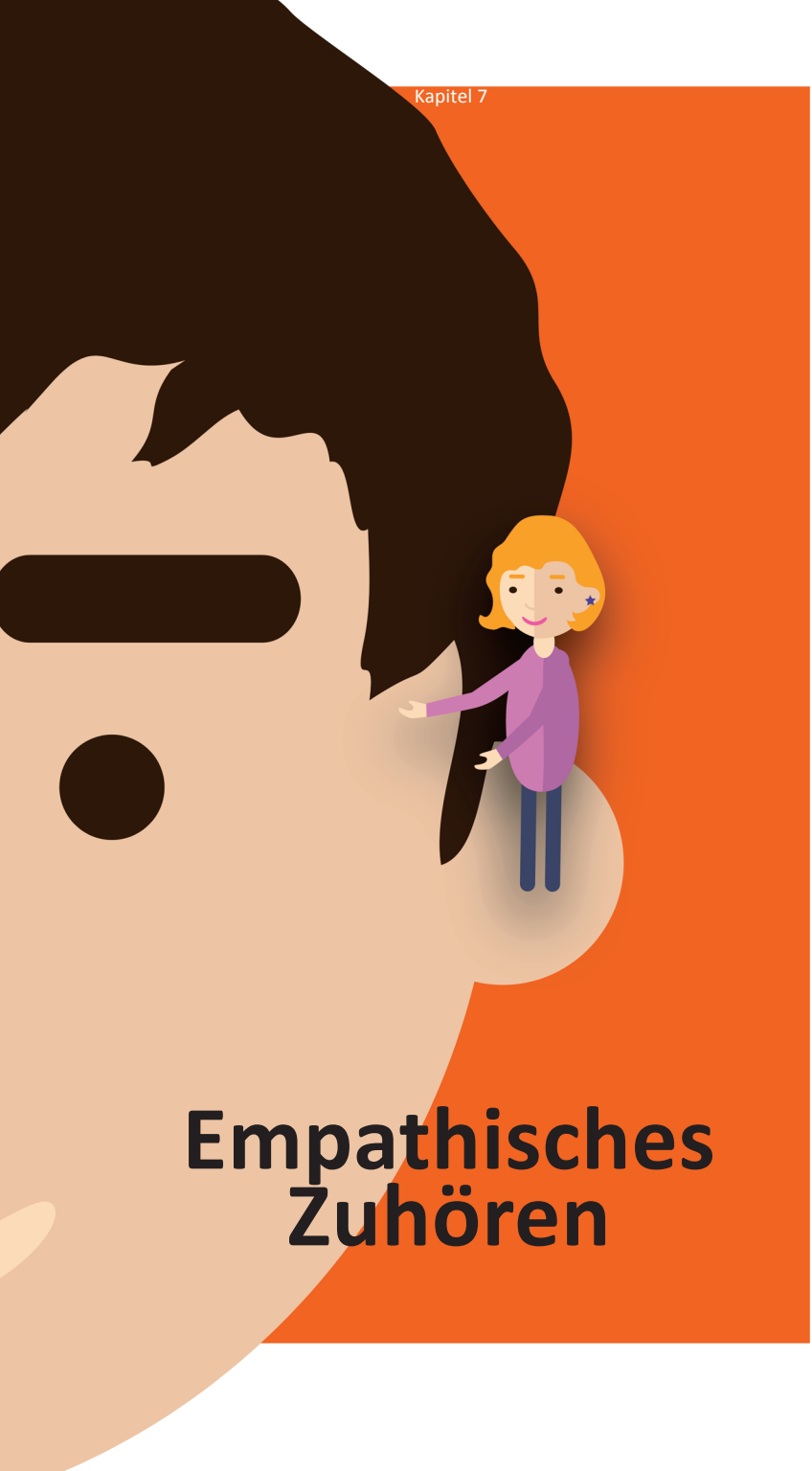
Egal was da auftaucht, es ist erstmal wichtig zu schauen welche Gefühle gerade da sind und welche Bedürfnisse dahinter stecken. In diesem Moment ist es hilfreich zu klären, ob ich Empathie von jemandem bekommen oder dies für mich selbst klären kann? Im Anschluss daran bin ich dann auch wieder bereit empathisch mit meinem Gegenüber zu sein.
Wenn wir uns entscheiden, für jemanden da sein zu wollen, dann ist es wirklich wichtig dies nur zu tun, wenn es für uns selbst gerade eine Bereicherung ist. Empathie, Fürsorge und Anteilnahme sind nur dann hilfreich, wenn sie mit Freude gegeben werden. Genauso wie wir ein

Lächeln nur verschenken können, wenn es von Herzen kommt - ansonsten kommt im Herzen des anderen ein gekünsteltes Lächeln an.

Wir selbst sind schnell frustriert und ausgelaugt, wenn wir uns überfordern. Eine Möglichkeit dagegen zu steuern ist uns selbst gegenüber mitfühlend und empathisch zu sein. Wir sorgen dafür, dass wir ausreichend Energie haben, um uns wohl zu fühlen und dann eventuell auch für andere da sein zu können.

Es ist wichtig, dass wir uns um uns selbst so liebevoll kümmern, wie wir es gerne für andere tun möchten.

Manchmal brauchen wir erst (Selbst-) Empathie, bevor wir Empathie geben können.



Empathisches Zuhören

Empathisches Zuhören

In dia
Kimm
Leih ma
Deine Augn
i mog amoi duachschaugn

und hean wui i
mid deine Ohrn

und gspürn mächt i
wia as Bluad
duch deine Adern sausd

und nacha
wui i ganz staad sei

und hean
nach da Stimm
in dia.

(Frei nach Bernhard Setzwein)

In dir
Komm
Leih´ mir
deine Augen
Ich möchte einmal durchschauen

Und hören möchte ich
mit deinen Ohren

und spüren möchte ich
wie das Blut
durch deine Adern saust

und dann
will ich ganz still sein

und hören
auf die Stimme
in dir.

In Konfliktsituationen reden wir oft aneinander vorbei und verstehen nicht, was die andere Person uns eigentlich sagen möchte.

Das empathische Zuhören kann uns dabei unterstützen, schneller darauf zu kommen, wo der Kern des Konfliktes liegt. Dadurch können Konflikte friedlicher ablaufen. Das hat den Effekt, dass wir mehr Energie zur Verfügung haben, die wir sonst im Streit verloren hätten. Zusätzlich kann das “Empathische Zuhören” die Sympathie und Verbindung zwischen Ihnen und Ihrem Gegenüber vergrößern. Wenn Ihr Gegenüber den Eindruck hat verstanden worden zu sein, ist er auch eher bereit, Ihr Anliegen zu verstehen.

Das 4-Ohren-Modell

Wie reagieren Sie, wenn Sie hören:

„Du schaust die ganze Zeit auf dein Handy!“?

Kontern Sie? Denken Sie, etwas falsch gemacht zu haben? Oder fragen Sie sich, was dahinter steckt? In der GFK gibt es das sogenannte 4-Ohren-Modell, das zusätzlich zu den ersten beiden Reaktionsmöglichkeiten, die Sie wahrscheinlich kennen, zwei weitere aufzeigt.
Die Gedanken, die in uns aufkommen, wenn wir auf einen solchen Satz reagieren, sprechen wir nicht immer laut aus. Trotzdem haben diese Gedanken Auswirkungen auf den Umgang miteinander. Wir möchten die Reaktionsmöglichkeiten an dem obigen Beispiel erklären:

a. Schuld

1.) **Schuldohren außen**

Die vielleicht üblichste Art zu reagieren ist es, die Schuld bei der anderen Person zu suchen:

„Du hängst doch selber die ganze Zeit davor!“ Die nach außen gerichteten Schuld-Ohren erkennen wir daran, dass wir davon überzeugt sind, dass der andere etwas falsch gemacht hat, und wir selbst im Recht sind. Diese Ohren rufen oft Wut und Schuldvorwürfe hervor.

2.) **Schuldohren innen**

Auch sehr bekannt ist die Reaktion mit einem Schuldeingeständnis:

„Ja, du hast recht, sorry.“

Zu den Schuld-Ohren nach innen gehört jede Abstufung, von einer kleinen Entschuldigung bis hin zu großen Selbstvorwürfen („Jetzt habe ich schon wieder etwas falsch gemacht. Ich bin zu nichts zu

gebrauchen!“). Diese Ohren können zu Scham und depressiven Gedanken führen.

Die Schuldohren führen zu einer Distanz zwischen uns und unserem Gegenüber.

b. Verständnis

3.) **Verständnisohren innen**

Die GFK zeigt uns ohne Schuldvorwürfe an uns selbst oder andere zu reagieren. Die erste Möglichkeit besteht darin zu schauen, wie es uns selbst in einer solchen Situation geht: Was löst der gehörte Satz in mir aus, welches Gefühl taucht bei mir auf? Welches Bedürfnis steckt dahinter?

„Ich bin genervt. Ich möchte meine Ruhe haben und selbst entscheiden, wie viel ich auf mein Handy sehe. Vielleicht geht es mir um Entspannung und Autonomie?“

Wir können dies als aufrichtigen Selbstausdruck für unser Gegenüber verbalisieren oder einfach für uns behalten - je nachdem, was uns gerade passend erscheint.

4.) **Verständnisohren außen**

Bei den nach außen gerichteten Verständnis-Ohren geht es darum, zu verstehen, was hinter den Worten unseres Gegenübers steckt, also Gefühle und Bedürfnisse wahrzunehmen:

„Bist du frustriert, weil dir wichtig ist, dass ich aufmerksam zuhöre? Geht es dir dabei um Respekt und darum gesehen zu werden?”

Die Verständnisohren führen eher zu Verbindung und gegenseitigem Verstehen.

Im Alltag gewaltfrei kommunizieren

Im Alltag gewaltfrei kommunizieren

Gut möglich, dass Ihnen gerade Folgendes durch den Kopf geht:

“Das ist ja alles schön und gut. Klingt an sich schlüssig. Aber das schaff ich ja nie. Ich kann das niemals im Alltag umsetzen”.

Nun ein paar Ideen und Anregungen für Ihren Alltag.

8.1

Wie Sie die Frustration in Grenzen halten:

Die meisten von uns sind nicht mit der GFK aufgewachsen. Es ist also eine neue Sprache für uns, die wir nach und nach erlernen. Am Anfang klingen wir oft noch ein wenig holprig dabei, was frustrierend werden kann. Hier sind einige Vorschläge, um möglichst schnell und unkompliziert zu einer gewissen GFK-Routine zu kommen:

1. Suchen Sie sich einen „Empathie-Partner“. Das ist jemand, der mit Ihnen zusammen übt gewaltfrei zu sprechen. Das kann jemand aus dem Freundeskreis sein, jemand den Sie in einem GFK-Seminar oder auch im Internet kennengelernt haben (GFK-Webinar, Online-GFK-Übungsgruppe, GFK-Gruppen in Social Media-Plattformen). Auch GFK-Tage und GFK-Übungsgruppen sind gut geeignet, um “Empathie-Partner” zu finden. Viele dieser Angebote kosten wenig oder nichts. Die Details können Sie ganz flexibel abstimmen, wie es Ihnen passt: Wie oft Sie gemeinsam üben, wie lange, ob Sie sich persönlich treffen, telefonieren oder sich übers Internet mit Skype oder Zoom (Plattform mit Präsentationsmöglichkeiten) austauschen. Wir empfehlen feste Termine zu vereinbaren, denn das macht es ihnen einfacher, am Ball zu bleiben. Sie müssen sich dann nicht jedes Mal über die Terminfindung Gedanken machen.

Der “Empathie-Partner” ist aus mehreren Gründen hilfreich: Es kann sehr motivierend sein jemanden zu haben, der auf einem ähnlichen Weg ist wie Sie. Sie können mit ihm gemeinsam GFK üben, ohne dass er ungeduldig wird, wenn Sie etwas länger brauchen um das richtige Wort zu finden. Sie können auch vereinbaren gegenseitig für „Kommunikations-Notfälle“ zur Verfügung zu stehen. Dann unterstützen sie sich zum Beispiel bei Frustration oder wenn Sie schnell wissen

wollen, wie Sie in einer heiklen Situation am besten formulieren.

2. Die oben angegebenen Möglichkeiten können Sie auch allein nutzen, um die GFK zu üben. Auch regelmäßige E-Mail-Kurse oder die in diesem Buch enthaltenen Übungen eignen sich, wenn Sie das Thema vertiefen wollen. Wenn Sie es unangenehm finden sollten, mit jemand anderem zu kommunizieren, weil Sie noch unsicher sind in den Formulierungen, kann sich die Selbstempathie anbieten. Der Vorteil ist, dass es hier auch reicht in sich zu spüren und Sie das Gefühl oder das Bedürfnis nicht benennen müssen. Sie können sich zu Übungszwecken aber auch eine Gefühls- und eine Bedürfnisliste ansehen.

Es ist aber nicht wichtig "perfekt gewaltfrei" zu sprechen, um empathisch zu sein. Manchen hilft es zum Beispiel ebenso, dass Sie verständnisvoll zuhören und das gelegentlich mit „Brummlauten" dem anderen zeigen. Auch müssen nicht immer ein Gefühl und ein Bedürfnis genannt werden. Eines von beiden kann schon ausreichen. Entscheidend ist, dass Sie Ihren inneren Fokus auf die Gefühle und Bedürfnisse des Sprechenden legen.

Manchmal kann die gewohnte Sprache als ein erster Schritt hilfreich sein. Bei Menschen, die selbst nur wenig mit Ihren Gefühlen und Bedürfnissen in Kontakt sind, kann das Aussprechen der Bewertungen der Person sogar viel mehr für Erleichterung, Gehörtwerden und Verständnis sorgen. Wichtig bleibt es, sich und dem anderen bewusst zu machen, dass es sich um eine Bewertung handelt, und es als solche zu benennen.

Beispiel:

*„Du hast de*n Eindruck, ausgeschlossen zu werden? Macht dich das traurig?"

8.2

Straßen-GFK

Wenn Sie, gerade als Anfänger, mit anderen gewaltfrei kommunizieren, könnten Sie hören:
„Warum redest du so komisch?"
Marshall Rosenberg hat seinem Sohn auf diese Frage geantwortet: *„Soll ich lieber wie früher über dich bestimmen?"*, woraufhin der Sohn verneinte.

Eine andere Reaktionsmöglichkeit besteht darin, sich empathisch in Ihr Gegenüber einzufühlen. Vielleicht dauert Ihre Antwort nach dessen Ansicht zu lange, es steckt also ein Bedürfnis nach Effektivität dahinter? Wenn Ihr Gegenüber sich verstanden fühlt, geht es ihm besser und wird womöglich geduldiger sein. Gerade wenn Sie zusätzlich erklären, warum es für Sie ein wichtiges Anliegen ist die GFK zu üben.

Bei der Formulierung von Bedürfnissen stoßen wir auf eine Schwierigkeit. Einerseits werden sie allgemein statt personenbezogen formuliert (siehe Kapitel 4). Dadurch stellen wir sicher, dass das Bedürfnis nicht auf eine Person fokussiert ist, sondern grundsätzlich von verschiedenen Personen erfüllt werden kann. Andererseits klingen gerade Sätze wie *„Bist du frustriert, weil dir Gerechtigkeit wichtig ist?"* für viele fremd und merkwürdig. Daher folgen nun alltagstaugliche Formulierungsbeispiele in Bezug auf einige Bedürfnisse. Die Sätze können zum Beispiel anfangen mit:
„Wünscht du dir…" oder „Fehlt dir also…"

Ausgewogenheit – *„dass sich die Dinge die Waage halten"*

Autonomie – *„dass du selbst bestimmen kannst / eigene Entscheidungen treffen kannst"*

Authentizität – *„dass die Menschen echt sind / sich nicht verstellen"*

Distanz – *„dass du dich zurückziehen kannst"*

Effektivität – *„dass es vorangeht"*

Entspannung – *„dass du dich zurücklehnen kannst"*

Gemeinschaft – *„dass du unter Leuten bist"*

Harmonie – *„dass Menschen friedlich miteinander umgehen / sich gut miteinander verstehen"*

Inspiration – *„dass Du neue Ideen und Anregungen bekommst"*

Integrität – *„dass Menschen sich entsprechend ihren Werten verhalten"*

Klarheit – *„dass du weißt, was los ist“*

Leichtigkeit – *„dass du ohne Hindernisse dein Ding machen kannst “*

Privatsphäre – *„dass du einen Rückzugsort hast“*

Respekt – *„dass Leute freundlich und respektvoll mit dir umgehen“*

Schutz – *„Dass Du da geschützt und sicher bist.” oder „dass dir nichts passiert”*

Toleranz – *„dass man als Mensch akzeptiert wird“*

Unterstützung – *„dass andere dir beistehen / helfen“*

Verständnis – *„dass du verstehst, was in anderen Menschen vorgeht / was gerade passiert“*

Verstandenwerden – *„dass du gesehen wirst / dass jemand versteht, was in dir vorgeht“*

Wertschätzung/Anerkennung – *„dass jemand bemerkt und anerkennt, was du geleistet hast / was du für ein Mensch bist“*
Zugehörigkeit – *„dass du dazu gehörst kannst, so wie du bist”*

Danke lieber Leser/ liebe Leserin!

Das Wochenende verging viel zu schnell. Es wurde geschrieben und geschrieben und entstanden ist ein Buch, das uns - den zwölf Menschen aus dem Haus - aus dem Herzen spricht.

Wir alle wünschen uns, dass Sie - lieber Leser/liebe Leserin - für sich einen Mehrwert aus unseren Impulsen ziehen können. Wir wünschen uns, Sie mit unseren Ideen für ihren kommunikativen Alltag inspiriert zu haben. Wir wünschen uns, dass wir ihnen das geben konnten, was uns die Gewaltfreie Kommunikation geschenkt hat. Ein friedvolles Miteinander, den Mut zu sich und seinen Bedürfnissen zu stehen und ein Mensch zu sein, der sich traut seine Gefühle zu fühlen.

Für Marshall B. Rosenberg - den Begründer der gewaltfreien Kommunikation - war es ein großes Anliegen, dieses Wissen auf der Welt zu verteilen. Er selber sagte immer, dass er nichts Neues erfunden habe, sondern vorhandenes Wissen genutzt hat, um die Welt ein Stück friedlicher zu gestalten. Und mit diesem Buch wollen wir dazu beitragen.

Schreibende: Marius Fischer, Pia Gerlach, Dorotheé Hansen, Jana Ludolf, Juliane Kern, Diane Lüning, Thorsten Laakmann, Elisabeth Mittermüller, Karen Nimrich, Achim Rackel, Cornelia Ulber,

Lektor: Mario Wittke

Illustration und Design: Stefan Thiel www.herrthiel.de, Anne Rieken www.atelier-anne-rieken.de, Horst Guckert

Initiator: Torsten Hardieß

Projektleiterin: Karen Nimrich

Vielen Dank an die Köchin: Elisabeth Mittermüller

Vielen Dank für die finanzielle Unterstützung:
Wolfgang Scheele
Tobias Polzin
Ute Waldenburger

v. l. n. r.: Jana Ludolf, Dorotheé Hansen, Achim Rackel, Thorsten Laakmann, Elisabeth Mittermüller, Torsten Hardieß, Marius Fischer, Cornelia Ulber, Juliane Kern, Pia Gerlach, Karen Nimrich, Diane Lüning.