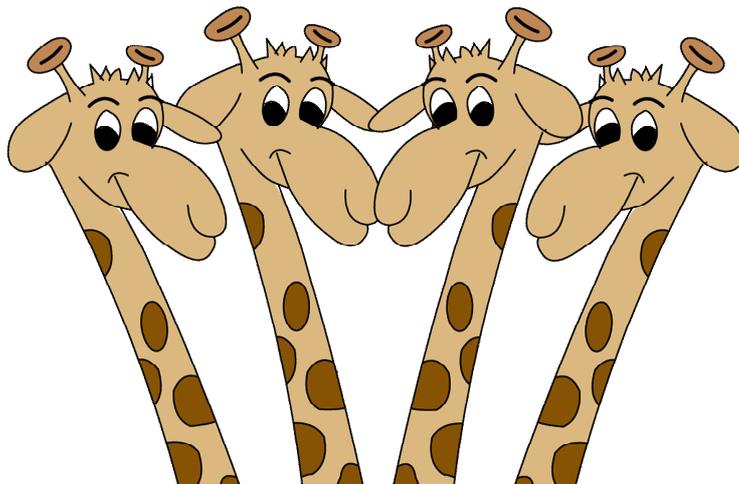


Gewaltfreie Kommunikation

nach

Dr. Marshall Rosenberg

Einführung



Klaus-Dieter Gens

**forum gewaltfreie kommunikation berlin
c/o Katarina Gens**

Großdorf 17, 14715 Havelaue

Tel 033875 900 252 Fax ...253

Email: info@gewaltfreiforum.de
www.gewaltfreiforum.de

13. Auflage November 2013

Gewaltfreie Kommunikation

Ziele:

- ❖ Befriedigende Beziehungen aufbauen und erhalten
- ❖ Unsere Bedürfnisse zu befriedigen, ohne anderen Gewalt anzutun
- ❖ Schmerzliche Kommunikation verändern
- ❖ Konflikte wandeln

Grundlage sind folgende Annahmen:

- ❖ Alle Menschen möchten ihre Bedürfnisse befriedigt bekommen.
- ❖ Wir leben in guten Beziehungen, wenn wir diese Bedürfnisse durch Zusammenarbeit statt durch aggressives Verhalten erfüllen.
- ❖ Jeder Mensch hat bemerkenswerte Ressourcen (Fähigkeiten), die uns erfahrbar werden, wenn wir durch Einfühlung mit ihnen in Kontakt kommen.
- ❖ Jedes Verhalten ist der mehr oder weniger gelungene Versuch, ein Bedürfnis zu erfüllen.
- ❖ **Jedes Bedürfnis dient dem Leben**, insofern gibt es keine „negativen“ Bedürfnisse!

Wir Menschen sind soziale Wesen und in vielen unserer Bedürfnisse voneinander abhängig!

Trennende Kommunikation

Moralische Urteile:

„Du bist selbstsüchtig, bequem, faul...“

Urteile

„Das ist richtig, das ist falsch...“

Analysen

„Dein Problem ist, dass du so abhängig bist.“

Einteilung in gut und schlecht - Schubladen

Verurteilung durch Vergleiche

Verantwortung leugnen – die Ursache liegt bei anderen

Keine Wahlmöglichkeiten

Ich muss das tun, er muss das tun! Es ist unbedingt notwendig...

Forderungen

Lob oder Strafe verdienen

Denkweisen, die uns (angeborene) Schlechtigkeit, Mangelhaftigkeit und die Notwendigkeit einer Erziehung vermitteln.

Wenn wir unsere Werte und Bedürfnisse auf diese Weise ausdrücken, erzeugen wir bei den Menschen, an denen uns etwas liegt, Abwehr, Widerstand und Verteidigung. Oder sie stimmen unserer Analyse zu und werden aus Angst, Scham oder Schuld handeln. Für beides werden wir teuer bezahlen.

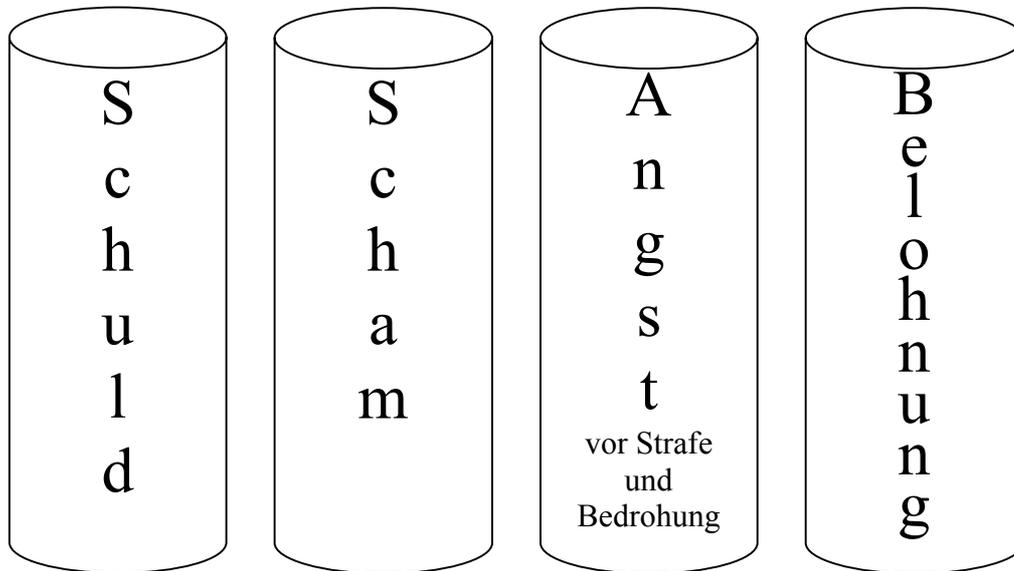
Unterschied zwischen Werturteil und moralischem Urteil:

„Werturteile spiegeln unsere Überzeugungen darüber, wie das Leben am besten zur Entfaltung kommen kann, moralische Urteile sind unsere Urteile über die, die eine andere Einstellung haben.“

(M. Rosenberg: „Gewaltfreie Kommunikation“, Junfermann-Verlag)

Verbindende Kommunikation

Die trennende Kommunikation hat vier Säulen der Beeinflussung und Erziehung. Sie basiert auf:



Die **verbindende Kommunikation** ersetzt die vier Säulen durch:



Wenn wir uns so mitteilen, dass die andere Person berührt ist, steigt die Chance, dass sie uns beisteht.

Wenn wir es schaffen, hinter den Worten die eigentliche Botschaft (Gefühle, Bedürfnisse und Bitten) zu hören, werden wir bereit sein, auf diese Person zuzugehen.

Eine einführende Verbindung

- ❖ Menschen sind von Natur aus gewaltfrei und auf gute Verbindungen ausgerichtet.
- ❖ Gewaltvolle Kommunikation wurde erlernt, wir können zu unseren Wurzeln zurückkehren.
- ❖ Menschen hungern nach Einfühlung (Mitgefühl) und Wertschätzung.
- ❖ Menschen tun freiwillig und gerne etwas, um dem anderen das Leben zu verschönern und weil sie an einer guten Verbindung interessiert sind.
- ❖ Unsere Bedürfnisse sind die Motivation für unsere Handlungen.
- ❖ Hinter jeder „trennenden“ Aussage lässt sich das dahinterliegende Gefühl und Bedürfnis heraushören.
- ❖ Wir können uns bei jeder dieser Aussagen fragen, ob die Person jetzt „Bitte“ oder „Danke“ gesagt hat.



Vier Schritte

Auch wenn die Gewaltfreie Kommunikation mehr eine Haltung ist, so hat sie doch eine Methode. Die andauernde Übung dieser Methode verändert die innere Haltung und die Beziehung zu sich und anderen.

Die berühmten vier Schritte:



Diese vier Schritte gehen wir in zwei Richtungen:
Auf uns selbst bezogen (Selbsteinfühlung – Selbstklärung)

Auf die andere Person bezogen:
Einfühlung in andere (gefühlte Vermutung)

Diese Einfühlung wird dann kommuniziert:



Selbsteinfühlung

1. Situation

Wenn ich sehe / höre, ...

2. Gefühl

dann fühle ich mich ...

3. Bedürfnis

weil ich das Bedürfnis nach . . . habe

4. Bitte / Wunsch

**und ich bitte dich ... zu tun, oder mir zu sagen,
ob du dazu bereit bist?**

Einfühlung in den anderen

1. Situation

Wenn du siehst / hörst ...

2. Gefühl

fühlst du dich dann ...?

3. Bedürfnis

weil Du . . . brauchst ?

4. Bitte / Wunsch

und bittest du mich deshalb . . . ?

Beobachtung und Bewertung

Im ersten Schritt teilen wir mit, auf welche Beobachtung, Wahrnehmung und Situation wir uns beziehen. Wir machen einen Unterschied zwischen einer reinen Beobachtung und einer Beobachtung, die mit einer Bewertung vermischt ist.

Beobachtung: „Du hast den Müll heute nicht rausgebracht ...“

Bewertung: „Als du heute zu faul warst, den Müll rauszubringen ...“

Beobachtung: „Sie sind in dieser Woche dreimal 15 Minuten nach 8 Uhr gekommen ...“

Bewertung: „Wenn Sie ihre Arbeit nicht ernst nehmen, ...“

Wenn wir unsere Beobachtung mit der Bewertung vermischen, wird der andere die enthaltene Kritik hören und entsprechend abwehren.



Gefühle

Die meisten Menschen sind es gewohnt, den Grund für ihre Gefühle in den Handlungen der anderen zu sehen:

*„Ich bin traurig, weil **du** zu spät kommst!“*

*„Ich fühle mich verletzt, weil **du** mich für unehrlich hältst.“*

In der Gewaltfreien Kommunikation fühle ich mich niemals so, weil **du** ..., sondern weil **ich** ...

*„Ich bin traurig, weil **ich** gerne die Zeit mit dir verbracht hätte.“*

Wir machen einen Unterschied zwischen Auslöser und Ursache / Grund

Die Ursache unserer Gefühle sind unsere Bedürfnisse. Das Verhalten des anderen ist der Auslöser, es weist uns auf unsere Bedürfnisse hin.

Wir verhalten uns so, dass Bedürfnisse anderer manchmal erfüllt sind und manchmal nicht erfüllt sind. Wegen dieser erfüllten oder nicht erfüllten Bedürfnisse fühlen wir uns dann froh, befriedigt oder eben traurig und frustriert.

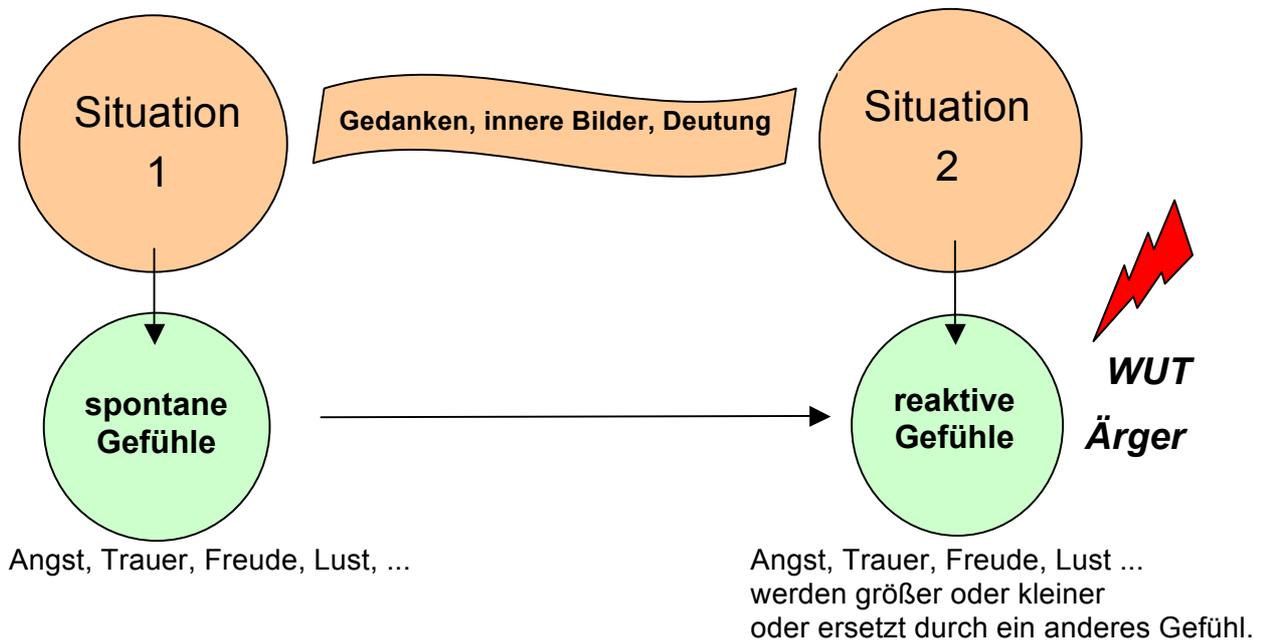
***Also: Nicht die Handlungen des anderen lassen uns Gefühle erleben,
sondern unsere erfüllten oder nicht erfüllten Bedürfnisse.***

Oft wissen wir nicht, welches Bedürfnis im Moment unerfüllt ist.

Die Klarheit über unsere Bedürfnisse versetzt uns in die Lage, eine ganz konkrete Bitte an den anderen zu richten, die auf die Erfüllung unseres Bedürfnisses gerichtet ist.

Wir unterscheiden zwischen Gefühlen, die wir positiv erleben, d.h. wenn unsere Bedürfnisse erfüllt sind, und solchen, die wir spüren, wenn unsere Bedürfnisse nicht erfüllt sind (siehe Seite 15).

Gefühle kreieren



Das reaktive Gefühl fühlt sich möglicherweise genauso an, wie ein spontanes Gefühl. Es ist jedoch Folge unserer Gedanken oder inneren Bilder, also durch unsere Denkweise beeinflusst.

Zu diesen Gefühlen zählen **Ärger und Wut**.

Wenn wir aufmerksam unseren Gedanken lauschen oder nachgehen, können wir manchmal den Auslöser unsers reaktiven Gefühls herausfinden und uns dann entscheiden etwas anders zu denken (d.h. zu deuten).

Wir können uns jederzeit entscheiden, ob wir

empfindsam oder **bewertend**

denken wollen.

Umgang mit Ärger

Selbsteinfühlung:

Nimm wahr, dass du dich ärgerst.

Höre deinem Ärger zu. *

Frage dich nach dem Gefühl hinter dem Ärger.

Identifiziere die Bedürfnisse und formuliere Bitten.

Einfühlung für andere:

Wenn Du siehst oder hörst, ...,

ärgerst du dich, weil du denkst (glaubst, vermutest), dass ...

und fühlst du dich dabei ...,

weil du das Bedürfnis hast ...

und gerne hättest, ...



Wir hören dem Ärger zu und lassen ihn zu.

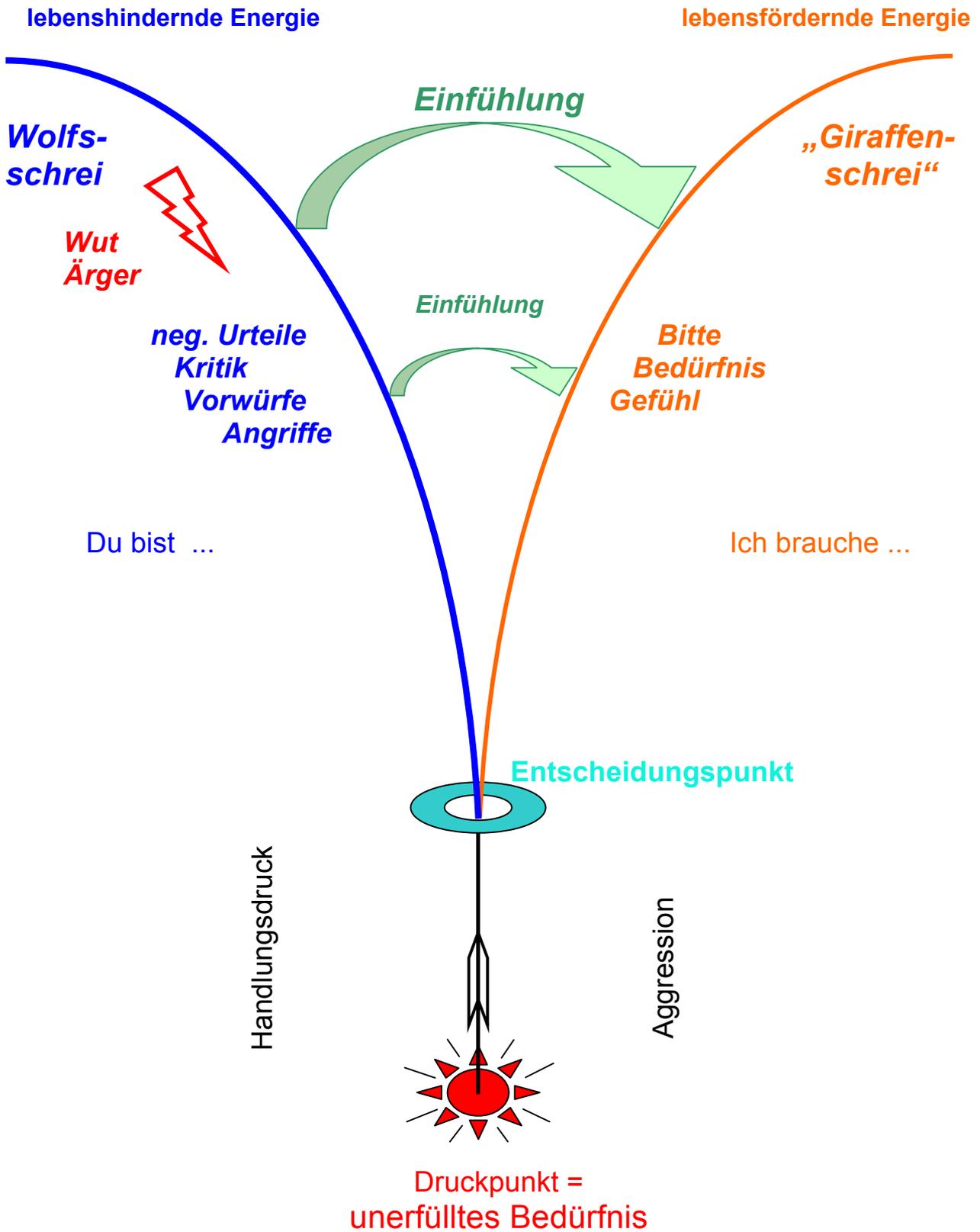
Die Fragen: *denkst du und fühlst du dich deshalb, ...* lenken auf das bedeutendere Gefühl hinter dem Ärger.

* Bitte mache deine „Ärgershow“ nur im Kopf, der andere kann nichts dafür, dass du dich ärgerst, weil du die Situation so bewertest.

Das Aggressionsmodell

(aggrederere = auf etwas zugehen, etwas verändern wollen)

(von unten nach oben zu lesen)



Gefühle, die wir haben, wenn unsere Bedürfnisse erfüllt sind

abenteuerlustig	erregt	heiter	sanft
absorbiert	erstaunt	hoffnungsvoll	selig
aktiv	erwartungsvoll	interessiert	Sicher
angeregt	fasziniert	involviert	sorglos
aufgeregt	frei	lebhaft	stolz
behaglich	freudig	ruhig	überglücklich
belebt	friedlich	liebevoll	überrascht
berührt	froh	lustig	überschwenglich
bewegt	fröhlich	mitteilsam	unbekümmert
dankbar	gebannt	motiviert	zufrieden
energievoll	geborgen	munter	vertrauensvoll
enthusiastisch	gelassen	mutig	wach
erfüllt	glücklich	neugierig	zärtlich
erleichtert		optimistisch	

Wir unterscheiden hier nicht zwischen Gefühlen und Zuständen

Gefühle, die wir haben, wenn unsere Bedürfnisse unerfüllt sind

Abscheu	düster	kalt	schlaff
abwesend	einsam	kleinmütig	schlecht
ängstlich	elend	konfus	Schmerz
frustriert	entsetzt	krank	unsicher
alarmiert	enttäuscht	kribblig	schwermütig
angespannt	erschöpft	Kummer	träge
angstvoll	erschreckt	lethargisch	traurig
apathisch	faul	matt	überlastet
bekümmert	furchtsam	mutlos	verdrossen
belastet	gehemmt	neidisch	verloren
besorgt	gelangweilt	nervös	verwirrt
bestürzt	gemein	niedergeschlagen	verzagt
betrübt	gleichgültig	passiv	verzweifelt
bitter	hilflos	pessimistisch	widerwillig
deprimiert	irritiert	Scham	wütend
desinteressiert	melancholisch	ungeduldig	
durcheinander	müde	unruhig	

Diese Liste erhebt keinen Anspruch auf Richtigkeit oder Vollständigkeit – Sie dient Ihrer Inspiration.

Interpretation statt Gefühl (Pseudogefühle)

Oft benutzen Menschen die Formulierung: **ich fühle mich ...** und benennen dann nicht ein wirkliches Gefühl, sondern eine Interpretation, einen Gedanken, eine Wahrnehmung ...

Ich fühle mich ...

angegriffen	ausgebeutet, ausgenutzt	bedroht
benutzt	betrogen	bevormundet
eingeengt	eingeschüchtert	festgenagelt
gequält	gezwungen	gestört
herabgesetzt	hintergangen	in die Enge getrieben
manipuliert	missbraucht	missverstanden

(nicht)

-beachtet	-ernst genommen	-geachtet
-gehört	-gesehen	-verstanden
-unterstützt	-respektiert	-wertgeschätzt.

niedergemacht	proviziert	sabotiert
übergangen	unter Druck gesetzt	unterdrückt
ungewollt	uninteressant	unwichtig
verlassen	vernachlässigt	vernichtet
vertrieben	zurückgewiesen.	

Identifizierung solcher „Interpretationsgefühle“:

Sätze wie:

- Ich habe das Gefühl, **dass** ...
- Ich fühle mich **wie** ...
- Ich fühle mich, **als wenn** ...
- Ich habe das Gefühl, **mein** Chef manipuliert ...

Es ist es wahrscheinlich eine Interpretation,

- wenn es einen Täter geben kann,
- wenn ich fragen kann: wie fühle ich mich, wenn **ich denke**, dass ich ausgenutzt werde - ein echtes Gefühlswort finden.

Ausdruck wirklicher Gefühle:

- ich **fühle mich** traurig
- ich **fühle mich** ungeduldig
- ich **fühle mich** froh

oder Zuständen

- ich **bin** glücklich, irritiert, hilflos

Bedürfnisse

- ❖ Wir haben unsere Bedürfnisse ständig.
- ❖ Fast immer haben wir mehrere Bedürfnisse gleichzeitig.
- ❖ Bedürfnisse können wir nur für uns persönlich haben.
- ❖ Bewusst oder unbewusst haben wir eine eigene Bedürfnishierarchie.
Das uns dringender erscheinende Bedürfnis wird sich durchsetzen.

	Bedürfnis 1	↩
↩	Bedürfnis 2	↩
↩	Bedürfnis 3	↩
↩	Bedürfnis 4	↩
↩	Bedürfnis 5	↩

Wenn z.B. unser Bedürfnis nach Schutz nicht ausreichend erfüllt ist, werden wir nicht ruhig arbeiten können. Wenn wir starken Hunger haben, ist uns alles andere egal. Nach der Befriedigung des Bedürfnisses macht es einem anderen Bedürfnis Platz.

- ❖ Wir unterscheiden **körperliche**, **persönliche** und **soziale** Bedürfnisse.
Wir Menschen sind in unseren sozialen Bedürfnissen voneinander abhängig.
- ❖ Wir halten es für nützlich, sich jederzeit über seine Bedürfnisse im Klaren zu sein und Wege zu finden, diese Bedürfnisse zu erfüllen.
Dann werden wir die Freiheit haben, Bedürfnisse anderer wahrzunehmen und zu erfüllen.

Bedürfnisse

Diese Liste dient Ihrer Inspiration und der Erweiterung Ihres Bedürfnis-Wortschatzes

Abwechslung	Gemeinschaft	Respekt
Aktivität	Glück	Ruhe
Akzeptanz	Harmonie	Selbstbestimmung
Aufmerksamkeit	Identität	Selbstverantwortung
Austausch	Initiative	Selbstverwirklichung
Ausgewogenheit	Integrität	Sicherheit
Authentizität	Inspiration	Sinn
Autonomie	Intensität	Schutz
Bewegung	Kultur	Sexualität
Beständigkeit	Kongruenz	Spiritualität
Bildung	Kontakt	Struktur
Effektivität	Kraft	Unterstützung
Ehrlichkeit	Kreativität	Verantwortung
Einfühlung	Lebensfreude	Verbundenheit
Entspannung	Liebe	Vergnügen
Entwicklung	Menschlichkeit	Vertrauen
Feiern	Mitgefühl	Verständigung
Freiheit	Nähe	wahrgenommen werden
Freude / Spaß	Natur	Wärme
Frieden	Offenheit	Wertschätzung
Geborgenheit	Originalität	Zentriertheit
Gesundheit	Ordnung	Zugehörigkeit

Bedürfnisse haben folgende Merkmale:

Ihre Erfüllung ist prinzipiell unabhängig von **bestimmten**:

- **Zeiten**
- **Orten**
- **Personen**
- **Handlungen**

Immer wenn wir ein bestimmtes Bild von der Erfüllung eines Bedürfnisses haben, haben wir schon den Wunsch oder die Strategie im Kopf.

Wir unterscheiden Bedürfnisse und Strategien zur Erfüllung:

Bedürfnis	Strategie
Sicherheit	Hund, Schloss, Taxi fahren
Kommunikation	reden, telefonieren, streiten

Der Unterschied zwischen einer Bitte und einer Forderung

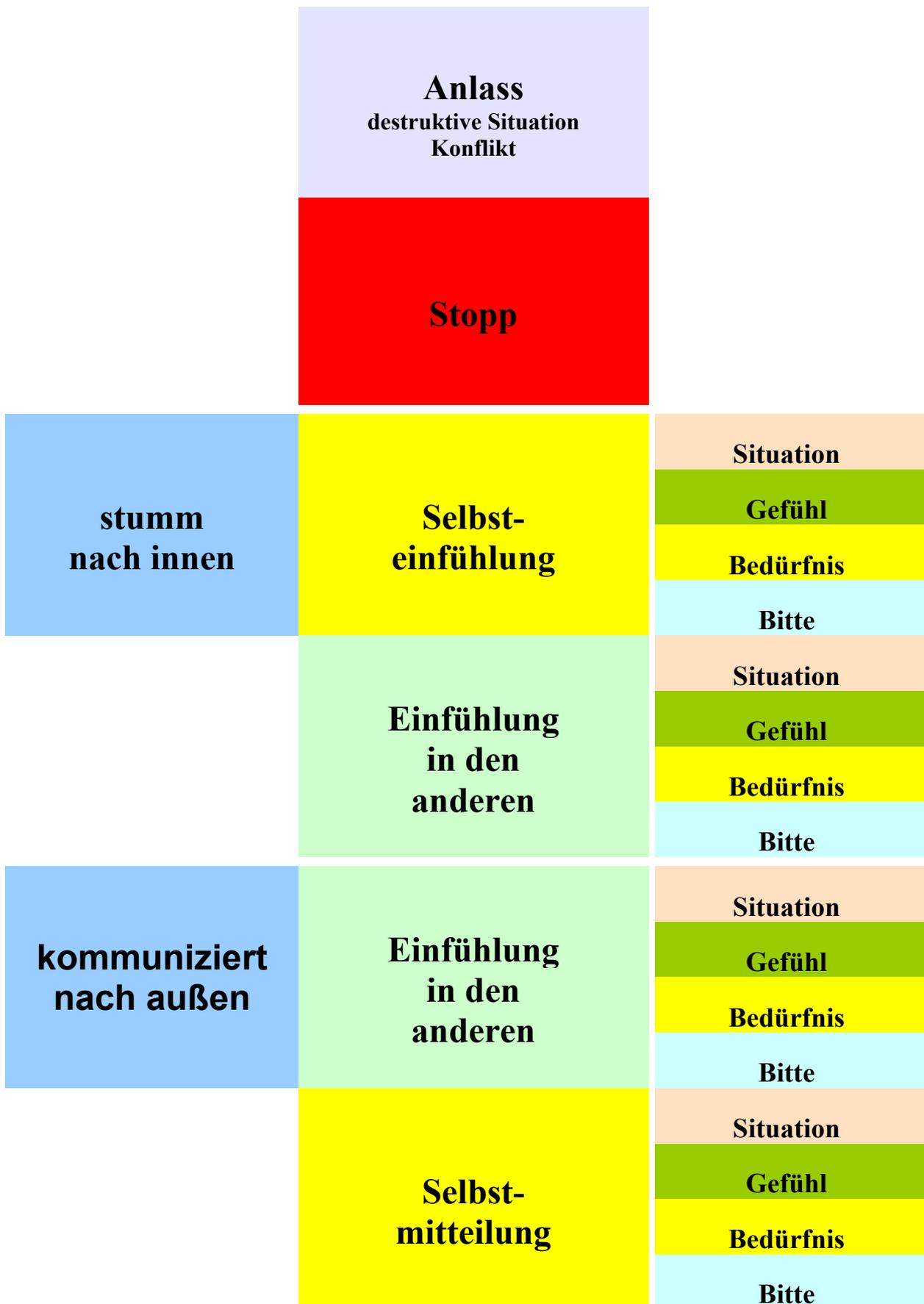
Der vierte Schritt der ist der Ausdruck einer Bitte, eines Wunsches. Manchmal ist eine Bitte eine Forderung, auch wenn der Satz das Wort *Bitte* enthält und ganz freundlich vorgetragen ist. Ob eine Bitte eine Bitte oder eine Forderung ist, erfahren wir an der Reaktion, wenn wir mit „nein“ antworten:

„Würdest du bitte den Mülleimer raustragen?“,
„Nein, ich möchte jetzt fernsehen.“
„Du bist faul und egoistisch, ich arbeite schließlich auch den ganzen Tag...“

„Kannst du bitte etwas Brot kaufen?“
„Nein, ich habe es eilig und möchte noch einen Brief schreiben.“
„Du sorgst nicht für uns, ich verlange, dass du diesmal das Brot kaufst!“

- ❖ Eine Bitte gibt dem anderen die Möglichkeit, sie zu erfüllen oder nicht. Sofern bei ihm nicht ein dringenderes Bedürfnis vorherrscht, wird er unsere Bitte auch erfüllen. Wenn wir mit der Bitte unsere Gefühle und Bedürfnisse mitteilen, erhöht dies die Chance, die Bitte erfüllt zu bekommen.
- ❖ Bitten können auch Bewertungen enthalten, die der andere gut mit Schuldohren hören kann: „... deshalb bitte ich dich, ehrlich zu sein“ oder „... ich möchte, dass du offen bist“.
- ❖ Eine Bitte soll in positiver Handlungssprache formuliert sein.

Der Prozess der Gewaltfreien Kommunikation



Danken - Feiern

Der Dank in der Gewaltfreien Kommunikation enthält drei Schritte:

1. **Beobachtung**

Darüber, dass Sie an diesem Seminar teilgenommen haben, ...

2. **Gefühle**

freue ich mich sehr und bin dankbar, ...

3. **Bedürfnisse**

... weil es mir ein wichtiges Anliegen ist, möglichst vielen Menschen von der wunderbaren gewaltfreien Kommunikation zu erzählen und so zum Frieden beizutragen.



Sämtliche **Materialien zur Gewaltfreien Kommunikation**

Bücher, Hefte, Arbeitsblätter, Hörbücher, DVDs, Spiele,
Handpuppen und Ohren ...

können Sie beziehen von:

CONEX - books and more

www.conexbooks.de

Wir versenden ab einem Materialwert von 25 € portofrei.