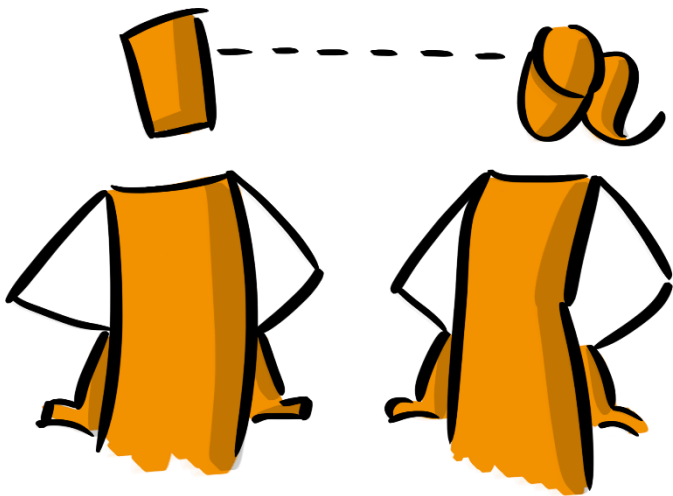




Grundlagen der Gewaltfreien Kommunikation

Herzlich willkommen zu unseren Impulsen zur Gewaltfreien Kommunikation!
Wir freuen uns, dir dabei zu helfen, Wertschätzung und Augenhöhe in deinen Beziehungen zu fördern.

Damit das gelingen kann, braucht es eine offene Haltung, gegenseitiges Verstehen und die passenden Werkzeuge, um auch in schwierigen Gesprächen Verbindung herzustellen.

Eines der größten Hindernisse auf dem Weg dahin ist fehlende oder trennende Kommunikation. Deswegen wollen wir dir helfen, die Elemente der Gewaltfreien Kommunikation nicht nur zu kennen, sondern auch zu trainieren und sie in schwierige Situationen griffbereit zu haben.

Wir freuen uns darüber, durch unsere Arbeit einen Beitrag dazu leisten zu können.

Dieses Arbeitsbuch enthält eine Sammlung von Flipcharts, Texten und Übungen, die wir in unseren Seminaren und Ausbildungen verwenden. Sie sind nicht nur dazu gedacht, wesentliche Seminarinhalte im Blick zu behalten, sondern wir möchten dir auch Gelegenheit zu vertieftem Selbststudium bieten.

Nun viel Freude, Inspiration und Erfüllung beim Lernen und Leben der Gewaltfreien Kommunikation!

Pierre, Markus & Stefan vom Impact Institut



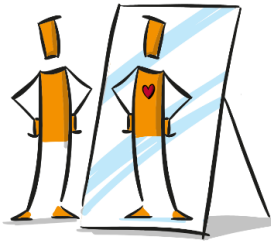
Was mit GFK möglich wird



*Störungen so ansprechen,
dass andere sie hören können*



Beobachten, ohne zu bewerten



*Selbstregulation
stärken, um besser
mit Konflikten klar
zu kommen*

*Gefühle verstehen,
annehmen, ausdrücken*



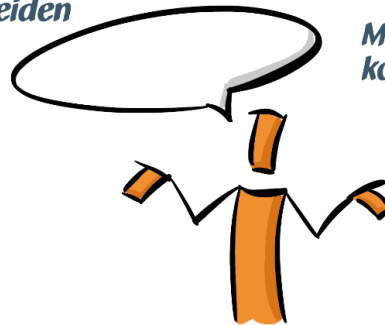
*Ärger in positive
Energie
umwandeln*



*Bedürfnisse spüren
und neue Strategien finden*

*Mit Ich-Botschaften
Missverständnisse
vermeiden*

*Mit Konflikten
konstruktiv umgehen*



*Feedback geben,
das Verbindung schafft.*

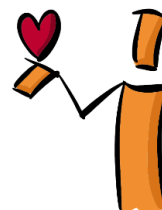
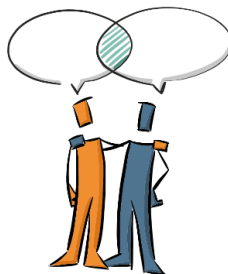
*In Gruppen
führen, ohne
zu dominieren*



*Gefühlen Raum geben,
ohne von ihnen bestimmt
zu werden*

*Auseinandersetzungen
besser handhaben*

*Bitten ohne Druck:
Der Weg zu echter
Kooperation*



*durch empathisches Zuhören
andere wirklich verstehen*

*Deine inneren Wölfe
liebervoll übersetzen*



*Dankbarkeit ausdrücken
statt zu loben*

*Grenzen setzen und
trotzdem im Kontakt bleiben*

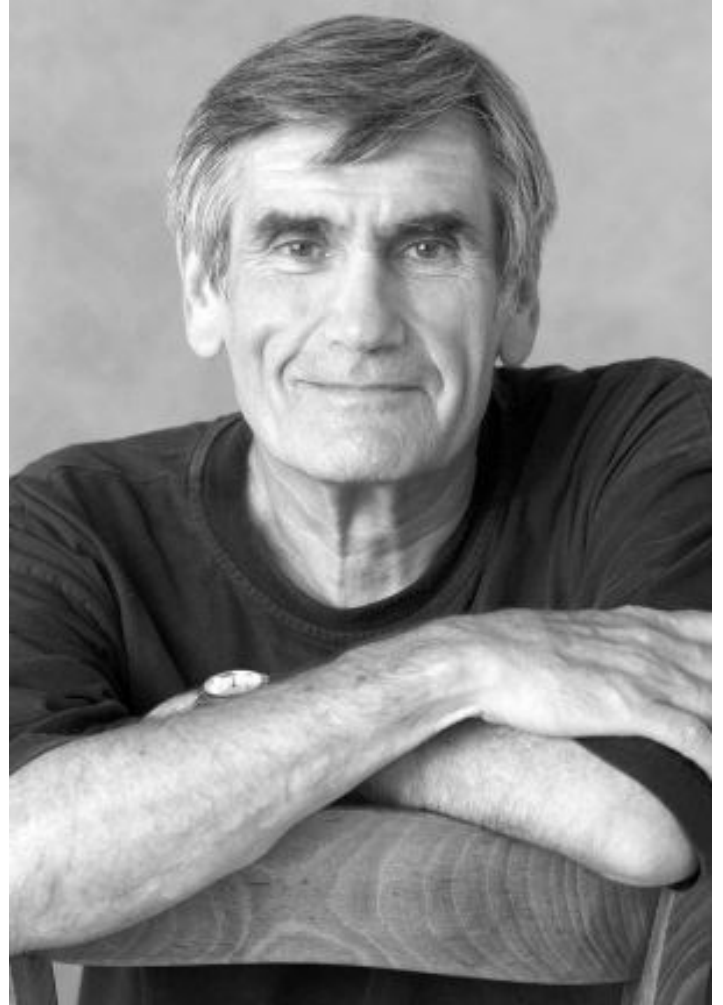
Was ist dir besonders wichtig?

Dr. Marshall Rosenberg (1934-2015), Begründer der Gewaltfreien Kommunikation

Geboren 1934 in Ohio, war Marshall Rosenberg im Laufe seines Lebens nicht nur ein klinischer Psychologe und renommierter Mediator sondern entwickelte als Kommunikationstrainer, auch maßgeblich das Konzept der Gewaltfreien Kommunikation (GFK). In den Straßen von Detroit aufgewachsen, war er Zeuge von Hass und Gewalt, was sein Interesse daran weckte, die Ursachen von Gewalt zu verstehen und Wege zu ihrer Überwindung zu finden.

Rosenberg erwarb seinen Ph.D. in Klinischer Psychologie von der University of Wisconsin. Beeinflusst von den Erkenntnissen seines Lehrers **Carl Rogers**, dem Mitbegründer der Humanistischen Psychologie, sowie von Überlegungen **Gandhis** zur Gewaltlosigkeit, entwickelte er das Modell der GFK in den 1960er Jahren.

1984 gründete er das Center for Nonviolent Communication (CNVC), heute die Internationale Dachorganisation für die Verbreitung der GFK.



Rosenberg sah in der Gewaltfreien Kommunikation mehr als nur eine Methode. Für ihn war sie ein Mittel zur Verbesserung des zwischenmenschlichen Miteinanders, wobei er der Überzeugung war, dass echter empathischer Kontakt und gelungene Kommunikation nur möglich sind, wenn man einfühlsam bleibt.

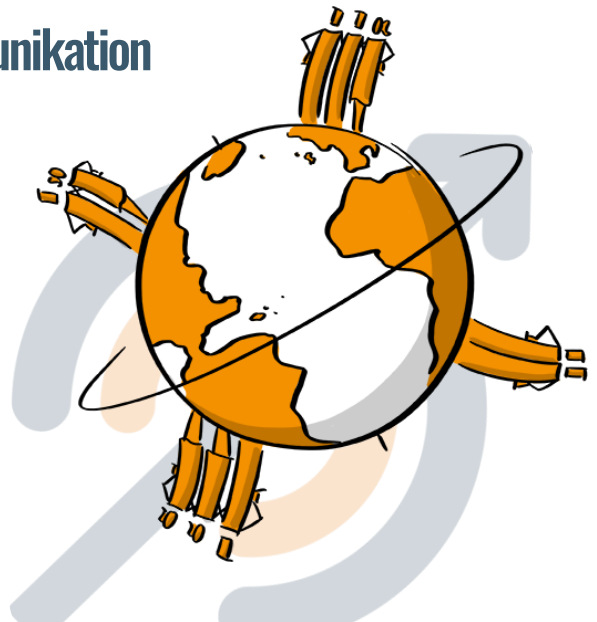
Seiner Meinung nach spielt die Art und Weise unseres Sprechens eine entscheidende Rolle bei der Erhaltung dieser Empathie. Er betonte, dass sein Konzept nichts radikal Neues enthielt und meinte: „Es geht also darum, uns an etwas zu erinnern, das wir bereits kennen – nämlich daran, wie unsere zwischen-menschliche Kommunikation ursprünglich gedacht war.“

Mehr als drei Jahrzehnte lang führte Rosenberg seine Seminare weltweit durch. Sein Einfluss ist tiefgreifend, wobei sein Konzept heute in Familien, Schulen, Therapie, Psychotherapie, Beratung, Organisationen und bei diplomatischen und geschäftlichen Verhandlungen eingesetzt wird. Besonders bemerkenswert ist sein Beitrag in Krisen- und Kriegsgebieten, wo er dazu beitrug, gewaltfreie Kommunikation selbst zwischen verfeindeten Volksgruppen zu fördern, wie beispielsweise zwischen Israelis und Palästinensern.

Die Grundannahmen der Gewaltfreien Kommunikation

Universalität der menschlichen Bedürfnisse: Wir haben alle die gleichen Bedürfnisse. Worin wir uns voneinander unterscheiden, sind unsere Strategien, Bedürfnisse zu erfüllen. Konflikte tauchen auf Ebene der Strategien auf – nicht der Bedürfnisse.

Bedürfnisse sind uns wichtig: Als Bedürfnisse verstehen wir Antworten auf die Frage: Was ist mir wichtig, was liegt mir am Herzen? Bedürfnisse verstehen sich als Bedürfnisse so lange alle Menschen Wertschätzung dafür haben.



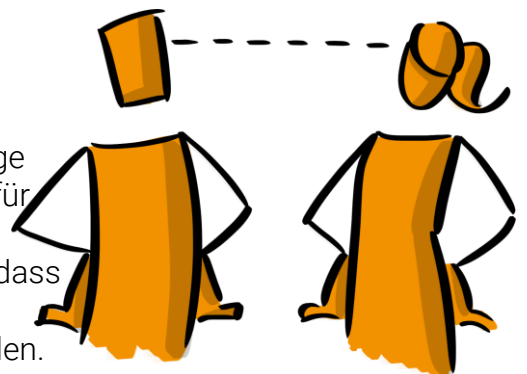
Verbindung: Verbindung taucht auf, wenn wir gegenseitiges Mitgefühl (Empathie) für unsere Handlungen aufbringen indem es uns gelingt die Absicht dahinter zu würdigen (d.h. die Bedürfnisse zu erkennen). Gerade in Konfliktsituationen ist es nötig diese Tiefe der Verbindung zu erreichen, um sicherzustellen, dass die Bedürfnisse aller Beteiligten erfüllt werden.



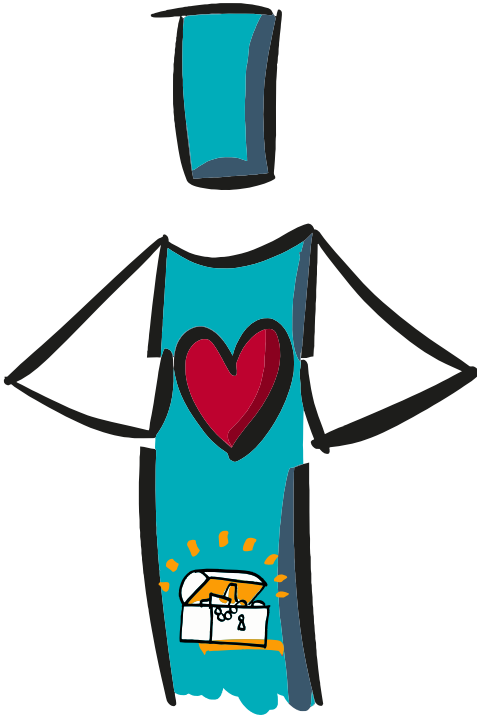
Alles, was wir Menschen tun, ist ein Versuch, Bedürfnisse zu erfüllen: Unsere Motivation zu handeln entsteht aus dem Wunsch, Bedürfnisse zu erfüllen. Hinter allen unseren Handlungen (Strategien) steckt daher immer eine Absicht, welche uns allen wichtig ist. Die Strategie, welche wir zu Erfüllung unserer Bedürfnisse wählen, kann unter Umständen Bedürfnisse anderer Beteiligten verletzen. In der GFK versuchen wir dies zu vermeiden indem wir Strategien wählen, welche die Bedürfnisse aller Beteiligten beachten (=Konsens).



Mitgefühl: Wir haben eine angeborene Fähigkeit zum Mitgefühl. Wenn diese Fähigkeit genährt wird, sind wir in der Lage einfühlsam zu handeln und Verständnis für die Absichten der anderen aufzubringen. Dadurch wächst die Wahrscheinlichkeit, dass Bedürfnisse (unsere eigenen und die der anderen) auf friedliche Weise erfüllt werden.



Die Grundannahmen der Gewaltfreien Kommunikation

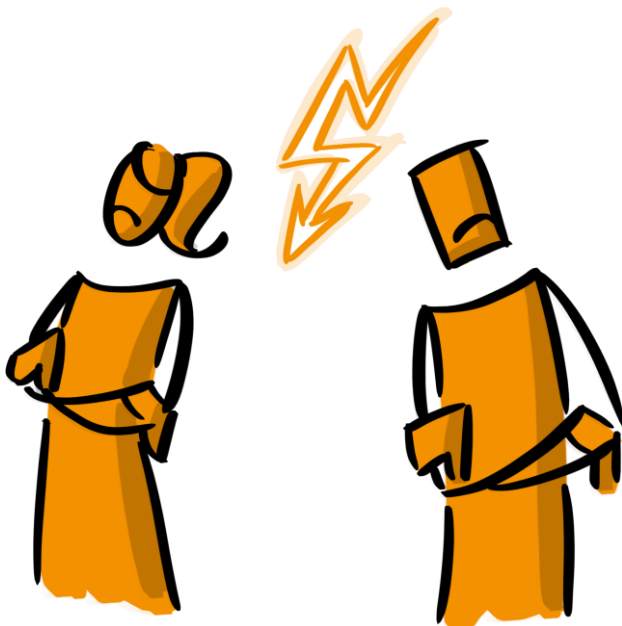


Gefühle haben ihre Wurzeln in unerfüllten oder erfüllten Bedürfnissen: Unsere Gefühle sind direkt mit unseren Bedürfnissen verbunden. Wenn unsere Bedürfnisse erfüllt sind, fühlen wir uns glücklich, erfüllt, erregt, etc. Wenn unsere Bedürfnisse nicht erfüllt sind, fühlen wir uns traurig, ängstlich, wütend, etc. Unser Gegenüber ist daher nicht die Ursache für unsere Gefühle, sondern der Auslöser. Die Ursache liegt in unseren eigenen Bedürfnissen.

Natürliches Geben: Wir Menschen haben eine uns innewohnende Freude daran zum Wohle anderer beizutragen (d.h. z.B. etwas für jemanden anderen zu tun). Die Voraussetzung dafür ist, dass wir dieses Geben als Freiwillig erfahren.



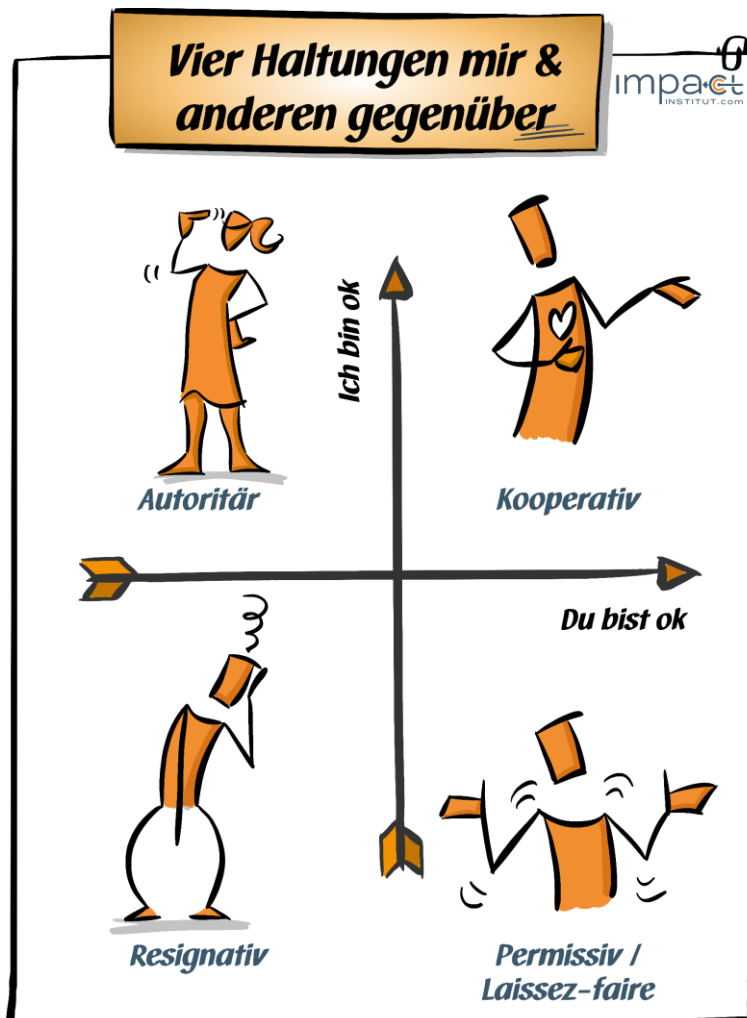
Es ist genug für alle da: Die meisten Menschen erfahren keine Fülle, weil sie nicht wissen wie sie Fülle erfahren können und weil unsere sozialen Strukturen nicht darauf ausgerichtet sind Bedürfnisse zu erfüllen (sondern Strategien). Wenn unsere Systeme und sozialen Strukturen darauf ausgerichtet sind Bedürfnisse zu erfüllen entsteht Fülle.



Frieden schaffen: „Richtig/Falsch“- Urteile führen zu Streit, Trennung und Kriegen. Urteile auf Basis von Bedürfnissen hingegen führen zu Verständnis und Verbindung und tragen daher zum Frieden bei. Dafür bedarf es sowohl an Mitgefühl für einen selbst, als auch an Mitgefühl für alle Mitmenschen, ganz gleich ob ich mit ihnen übereinstimme oder nicht.

© 2005 von Inbal Kashtan und Miki Kashtan (frei übersetzt von Isabell Peters)

Meine innere Einstellung



Grundlage für deine Kommunikation bildet **deine innere Einstellung** dir und anderen gegenüber.

Je nach Situation und Rolle kann deine Einstellung sehr unterschiedlich sein. Wenn du zum Beispiel als Führungskraft arbeitest, kann es sein, dass du in Gesprächen mit deinen Mitarbeitern eine andere Einstellung an den Tag legst als in Gesprächen mit deinem Partner oder deinen Kindern. Nimm diese Felder daher als Orientierung und Reflexionshilfe.

Im **autoritären** Feld fokussierst du dich eher auf Kontrolle und Dominanz. Du neigst dazu, andere als untergeordnet und weniger fähig zu betrachten, vielleicht sogar ihre Meinungen und Bedürfnisse zu ignorieren.

Im **resignativen** Feld hast du eine geringe Motivation dazu, überhaupt in den Kontakt zu gehen – bringt ja eh alles nichts. Du neigst dazu, Probleme nicht anzugehen und Entscheidungen aufzuschieben.

Im **kooperativen** Feld bist du offen und respektvoll im Gespräch. Du bist bereit, die Meinungen und Bedürfnisse des anderen zu berücksichtigen und eine positive Kommunikation auf Augenhöhe zu führen.

Im **permissiven** Feld legst du Wert auf Freiheit und Wohlwollen, das kann aber auf deine Kosten gehen, wenn dadurch klare Grenzen und nachhaltige Absprachen vernachlässigt werden.

Reflexionsfragen

In welchen Situationen neige ich dazu, eine autoritäre Einstellung einzunehmen? Warum ist das so?

In welchen Situationen neige ich dazu, eine resignative Einstellung einzunehmen? Was hindert mich daran, aktiv zu werden?

In welchen Situationen neige ich dazu, eine partnerschaftliche Einstellung einzunehmen? Was fördert eine positive Kommunikation und Zusammenarbeit?

In welchen Situationen neige ich dazu, eine permissive Einstellung einzunehmen? Wo muss ich klare Grenzen setzen?

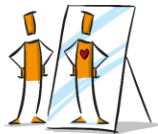


Die drei Bereiche der Gewaltfreien Kommunikation

Die drei Bereiche der GFK Vom Ich zum Du zum Wir

impact
INSTITUT.COM

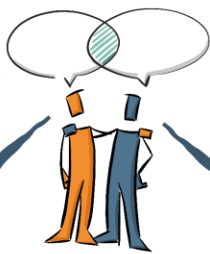
Das Rahmenbedürfnis ist Verbindung – wir stellen Verbindung zu uns und Anderen her, indem wir uns klären, zuhören und aufrichtig mitteilen.



**Uns selbst
empathisch klären**



**empathisch
zuhören**



**Uns aufrichtig
mitteilen**

*Wenn die Verbindung
steht, können Lösungen
gesucht werden*

Die Gewaltfreie Kommunikation ist weit mehr als eine Methode oder eine Vorschrift, wie man sprechen "sollte". Im Prinzip geht es darum, eine wohlwollende Verbindung zu uns und anderen herzustellen und im Kontakt mit dem, was uns wirklich wichtig ist, Lösungen zu suchen, die für alle Beteiligten passen.

Empathische Selbstklärung

Als Grundlage für alles weitere klären wir, was uns wichtig ist, was vielleicht in einer Situation zu kurz gekommen ist und was unsere Urteile und Bewertungen uns eigentlich sagen wollen. Auf diese Weise orientieren wir uns, verstehen unsere Innenwelt besser und sorgen für eine erste Entlastung

Empathisches Zuhören

Wir lassen uns auf die Erfahrung des anderen ein, signalisieren, was wir verstanden haben und spiegeln Gefühle und Bedürfnisse. Dadurch kann sich der Stresspegel bei beiden senken und wir schaffen Vertrauen.

Aufrichtiges mitteilen

Wir treten für das ein, was für uns Bedeutung hat – ohne einen anderen zu kritisieren oder Verantwortung abzulegen. Das geht über Ich-Botschaften, achtsame Wortwahl und die Konzentration auf Gefühle, Bedürfnisse und Bitten.

Reflexionsfragen

Wie reagiere ich auf schwierige Emotionen oder Konflikte anderer Menschen?

Wie achtsam gehe ich mit meinen eigenen Bedürfnissen und Gefühlen um? Bin ich bereit, meine eigenen Emotionen anzuerkennen und für sie Sorge zu tragen?

Wie ehrlich und offen bin ich in meinen Beziehungen zu anderen Menschen? Wie gehe ich damit um, wenn ich mit schwierigen Situationen konfrontiert werde?

Buchempfehlungen



GFK Verlag

Hier erscheint der Großteil der Bücher zur
Gewaltfreien Kommunikation
www.junfermann.de

Infos zur Zertifizierung

www.gfk-trainer-werden.de

D-A-C-H e.V.

Verein deutsch sprechender Gruppen zur
Verbreitung der Gewaltfreien Kommunikation
<http://www.gewaltfrei-dach.eu>

Fachverband Gewaltfreie Kommunikation e.V.

Traineranerkennung für den deutschsprachigen
Raum
www.fachverband-gfk.org

Netzwerk Gewaltfreie Kommunikation e.V. München

Kontaktadressen und Angebote im Münchener
Raum
www.gewaltfrei-muenchen.de

Empathikon

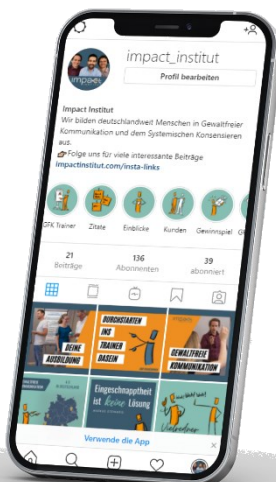
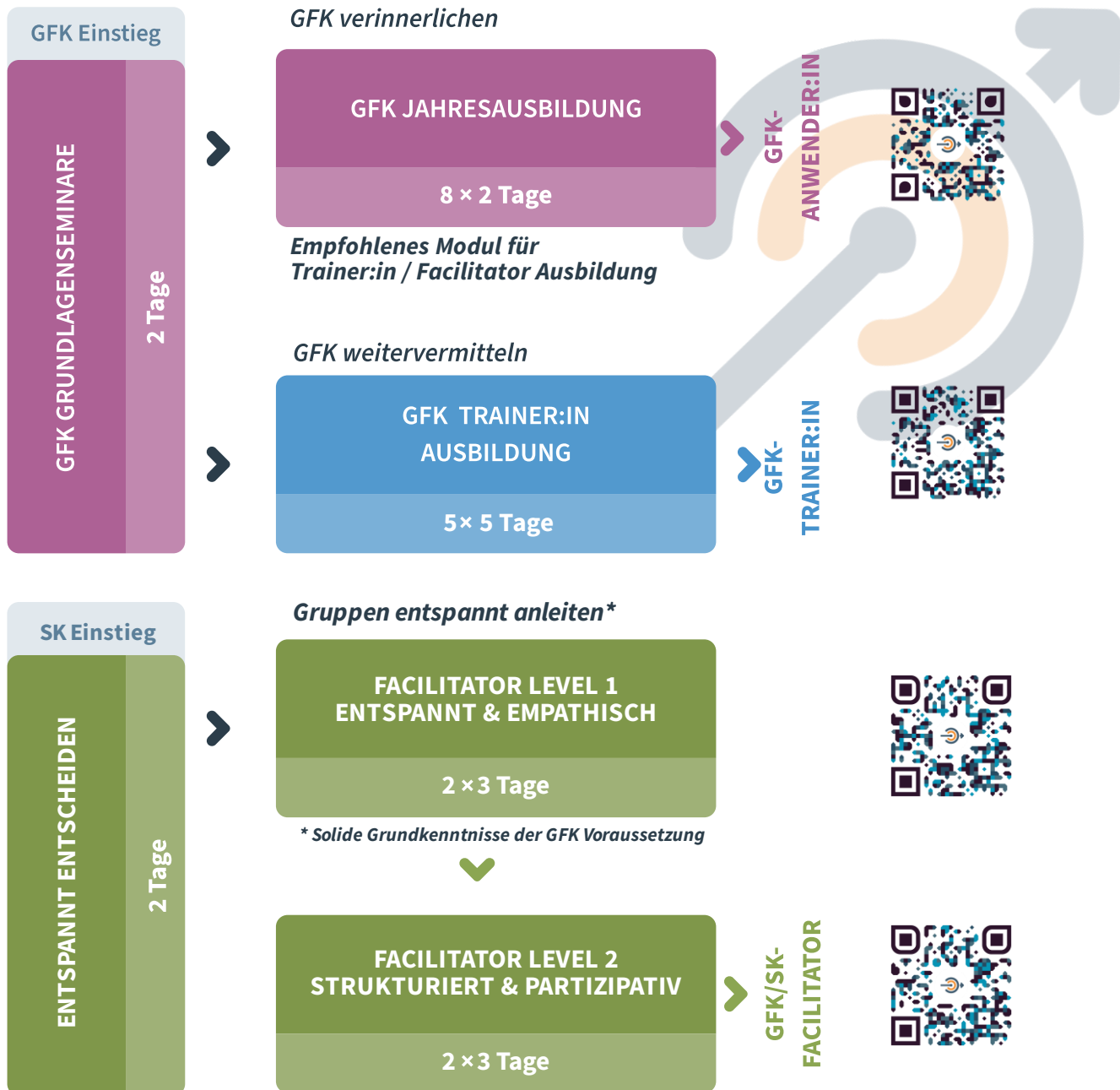
Bücher und Material rund um die GFK, außerdem
die erste GFK Zeitschrift der Welt, die Empathische
Zeit
www.empathikon.de

Hamburger Institut für GFK

Kontaktadressen und Angebote im Norden
www.higfk.de

GFK GRUNDLAGEN

Wie kann dein Lernweg aussehen?



@impact_institut



facebook.com/impactinstitut.com/

impact
INSTITUT.com