

Dein GFK-Übungspaket

Die fünf wichtigsten Übungsblätter aus unseren Seminaren

Mit Erklärungen, Flipcharts und Platz zum Ausfüllen



Herzlich willkommen

Schön, dass du dabei bist! Dieses Arbeitsheft versammelt die fünf wichtigsten Übungsblätter aus unseren Seminaren in Gewaltfreier Kommunikation, in einer Reihenfolge, die aufeinander aufbaut: Erst lernst du das Vokabular der Gefühle und Bedürfnisse kennen, dann die vier Schritte der GFK. Danach kommen drei Werkzeuge für den Alltag: Urteile übersetzen, konkrete Bitten stellen und Ärger transformieren.

Ein Heft voller Arbeitsblätter verändert übrigens noch kein einziges Gespräch. Deshalb musst du es auch nicht in einem Rutsch durcharbeiten. Jedes Kapitel erklärt zuerst, worum es geht und warum sich die Übung lohnt. Danach kommt Platz zum Ausfüllen, am besten mit einer echten Situation aus deinem Alltag.

Wenn du heute nur eines tun willst: Druck dir die beiden Übersichten zu Gefühlen und Bedürfnissen aus dem ersten Kapitel aus und leg sie irgendwohin, wo sie dir über den Weg laufen. Mehr braucht es für den Anfang nicht.

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



Markus Castro, Impact Institut



Inhaltsverzeichnis

Herzlich willkommen.....	2
Inhaltsverzeichnis	3
Kapitel 1: Übersicht Gefühle & Bedürfnisse.....	4
Gefühle: Wie fühle ich mich? Wie fühlst du dich?.....	5
Bedürfnisse: Was brauche ich? Was brauchst du?.....	5
Übung: Meine Bedürfnis-Füllstände	8
Kapitel 2: Die vier Schritte der GFK.....	9
Dein Selbstklärungsbogen: dich selbst sortieren, wenn dich etwas stört.....	10
Kapitel 3: Urteile übersetzen mit der Kopfstand-Methode.....	11
Anleitung	12
Übung: Welche Bedürfnisse verstecken sich hinter diesen Aussagen?	13
Jetzt bist du dran	14
Lösungsideen zur Übung	15
Warum wir so schnell urteilen: die Leiter der Schlussfolgerungen.....	16
Kapitel 4: Konkrete Bitten stellen.....	17
Erfolgversprechende Bitten	17
Lösungsbitten und Verbindungsbitten.....	19
Übung: Lösungsbitten formulieren	19
Kapitel 5: Ärger transformieren.....	20
Wie Ärger entsteht.....	20
Ärger auflösen: die Arbeit mit der Wolfsshow	21
Übung: Ärger transformieren in fünf Schritten	22
Wie es weitergehen kann.....	23





Kapitel 1: Übersicht Gefühle & Bedürfnisse

Gefühle und Bedürfnisse stehen im Mittelpunkt der Gewaltfreien Kommunikation. Wir glauben fest daran: Jeder Mensch hat das tiefe Bedürfnis, gehört und verstanden zu werden, nur fehlen uns dafür anfangs oft einfach noch die passenden Worte.

Die beiden Übersichten in diesem Kapitel sind dein Nachschlagewerk für alles, was kommt. Halte sie griffbereit, wenn du mit den Übungen der späteren Kapitel arbeitest: Sie helfen dir immer dann weiter, wenn dir das passende Wort für ein Gefühl oder ein Bedürfnis fehlt.

Gefühle: Wie fühle ich mich? Wie fühlst du dich?

Gefühle führen ein Nischendasein in unserer Kultur, und wenn man sich mit ihnen beschäftigt, sind die (eigenen) Urteile nicht weit. Hier geht es aber nicht um Weichspülrhetorik oder esoterische Sprüche, sondern darum, das eigene, körperliche Feedbacksystem wieder zu aktivieren. Gefühle zeigen dir an, wenn ein Bedürfnis erfüllt oder unerfüllt ist.

Wenn du die Verbindung zwischen deinen Emotionen und deinen Bedürfnissen wieder herstellen kannst, merkst du schneller, was du brauchst und wo deine Grenzen sind. Du lernst außerdem, andere Menschen und ihre Bedürfnisse zu akzeptieren, ohne mit allem einverstanden zu sein.

Bedürfnisse: Was brauche ich? Was brauchst du?

Hinter allem, was Menschen tun, steht der Versuch, sich Bedürfnisse zu erfüllen: nach Sicherheit, Verbindung, Autonomie, Wirksamkeit und vielem mehr. Die konkrete Handlung, mit der jemand ein Bedürfnis erfüllen will, nennt die GFK eine Strategie.

Der Clou an Bedürfnissen ist, dass sie uns Menschen in die Wiege gelegt sind: Alle Menschen haben die gleichen Bedürfnisse. Die Strategien, mit denen wir sie erfüllen, unterscheiden sich; nur dort entstehen Konflikte. Wenn du es schaffst, dich darauf zu konzentrieren, was du brauchst, wirst du flexibler darin, wie du es dir erfüllst. Mehr Handlungsspielraum, mehr Leichtigkeit, weniger Stress sind die Folge.

Auf den nächsten beiden Seiten findest du unsere beliebten Karten zum Ausdrucken.

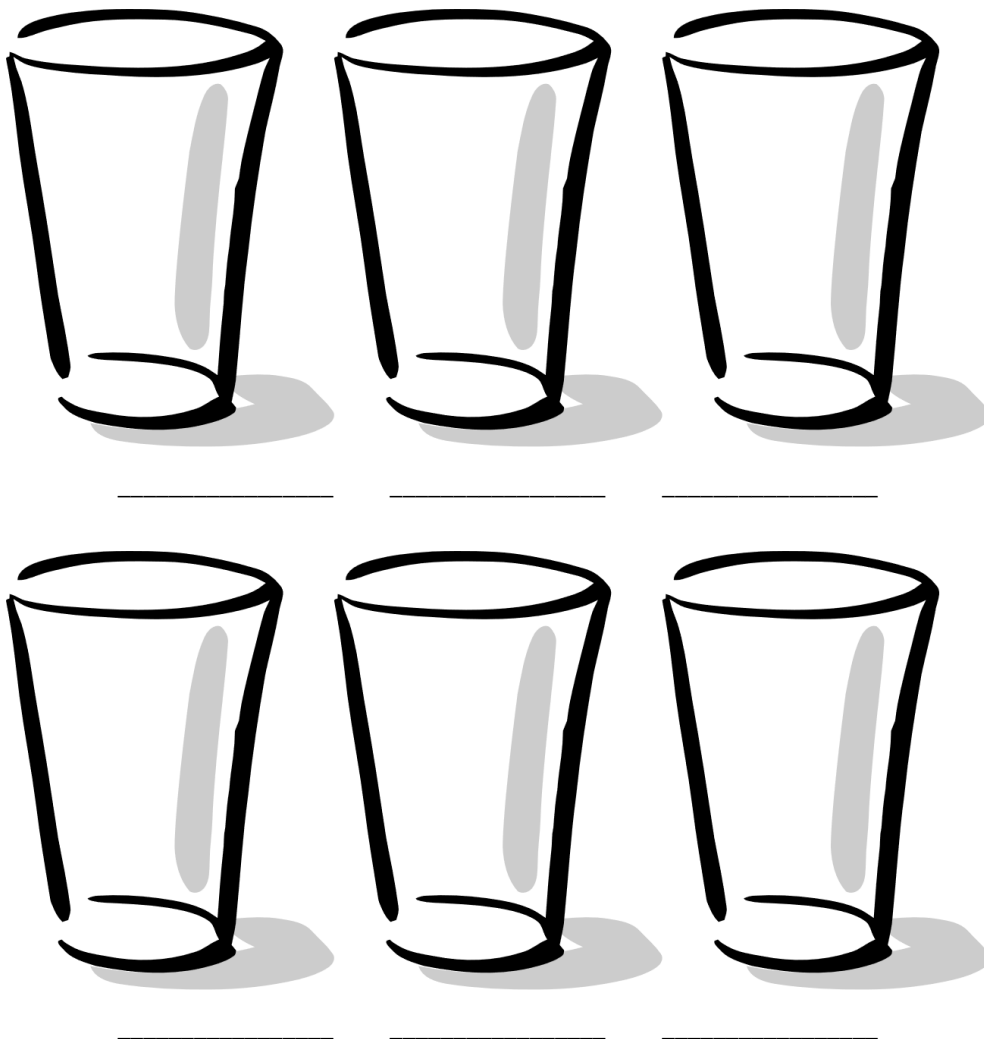






Übung: Meine Bedürfnis-Füllstände

Eine Übung aus unseren Seminaren: Wähle deine derzeit wichtigsten Bedürfnisse und schreibe sie unter die Töpfe. Markiere dann den zugehörigen Füllstand, ohne lange darüber nachzudenken.



Nimm dir jetzt ein paar Minuten zum Reflektieren über die folgenden Fragen, alleine oder zu zweit:
Wie fühlst du dich, wenn du deine Füllstände auf dich wirken lässt?

Welche Strategien benutzt du, um deine Bedürfnisse zu füllen?

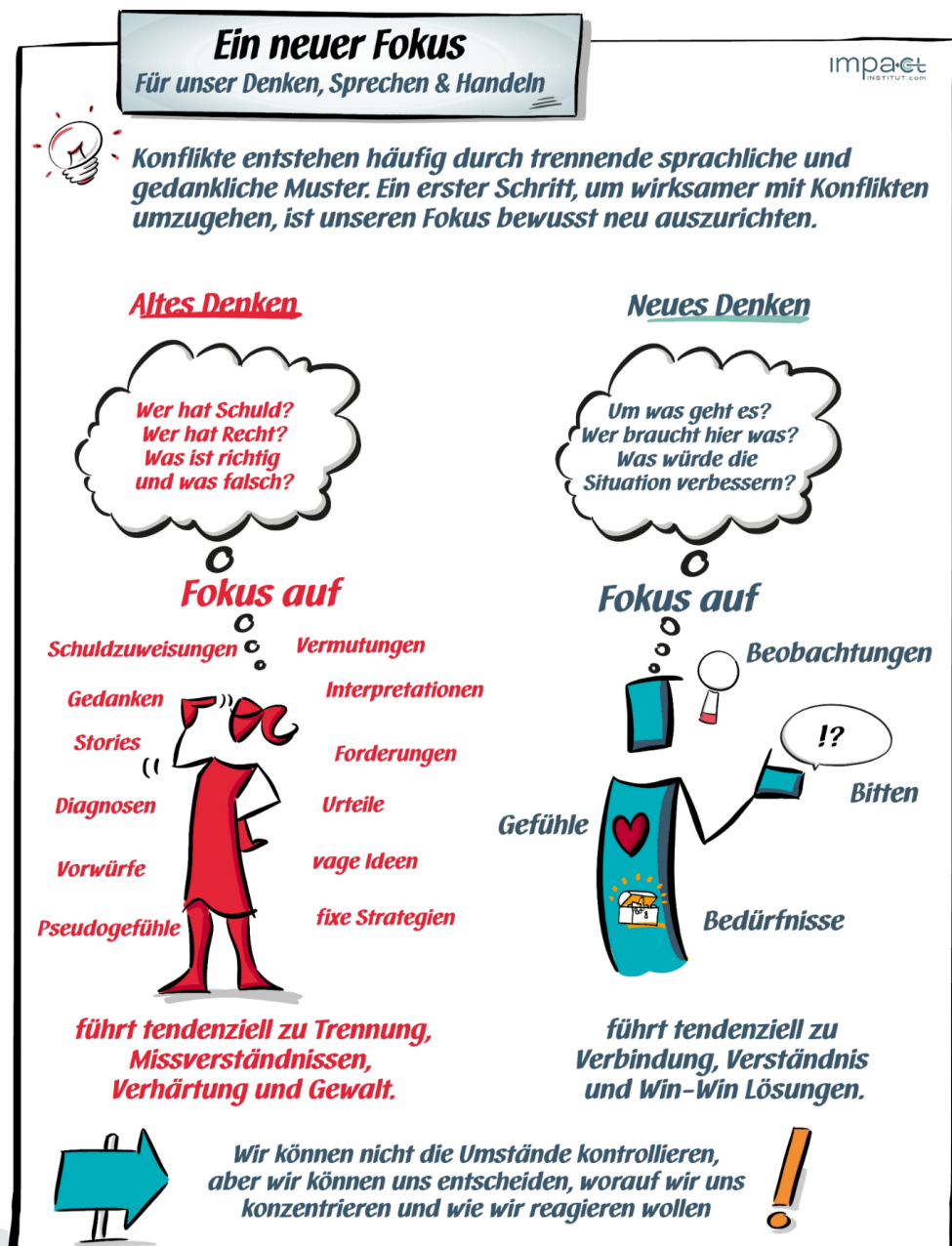
Was kannst du in nächster Zeit tun, um diese wichtigen Qualitäten noch stärker in dein Leben zu bringen?

Kapitel 2: Die vier Schritte der GFK

Marshall Rosenberg beschrieb sein Konzept der Gewaltfreien Kommunikation als „simple but not easy“. Im Kern geht es einfach darum, dass wir unseren Fokus auf das richten, was wir brauchen, und daraus dann Strategien ableiten, die das Leben aller Beteiligten verbessern. Dass das nicht leicht ist, merken wir, wenn alte Gewohnheiten wieder übernehmen und wir uns aufs Recht-haben konzentrieren.

Die gute Nachricht: Der Fokuswechsel lässt sich üben, indem wir uns auf vier Elemente oder Schritte konzentrieren, und den Rest für uns behalten.

- 1. **Beobachtung:** Was ist passiert?
- 2. **Gefühl:** Wie geht es mir / dir damit?
- 3. **Bedürfnis:** Was ist mir / dir wichtig? Was ist erfüllt, was fehlt?
- 4. **Bitte:** Was wünsche ich mir konkret? Welche Antwort möchte ich?



Dein Selbstklärungsbogen: dich selbst sortieren, wenn dich etwas stört

Dieser Bogen führt dich in vier Schritten durch eine Situation, die dich stört. Es geht dabei noch nicht um das Gespräch mit der anderen Person, sondern ums Sortieren vorher: Wenn du für dich geklärt hast, was genau passiert ist, was es mit dir macht und was du brauchst, kannst du klarer sagen, was du dir wünschst.



Was **genau** hat die Person getan, das dich stört? Beschreibe es so objektiv wie möglich.



Wie geht es dir damit? Welche Gefühle tauchen in dir auf?



Was **brauchst du**, damit sich die Situation verbessert? Welches Bedürfnis steckt dahinter? Worum geht es dir im Kern?

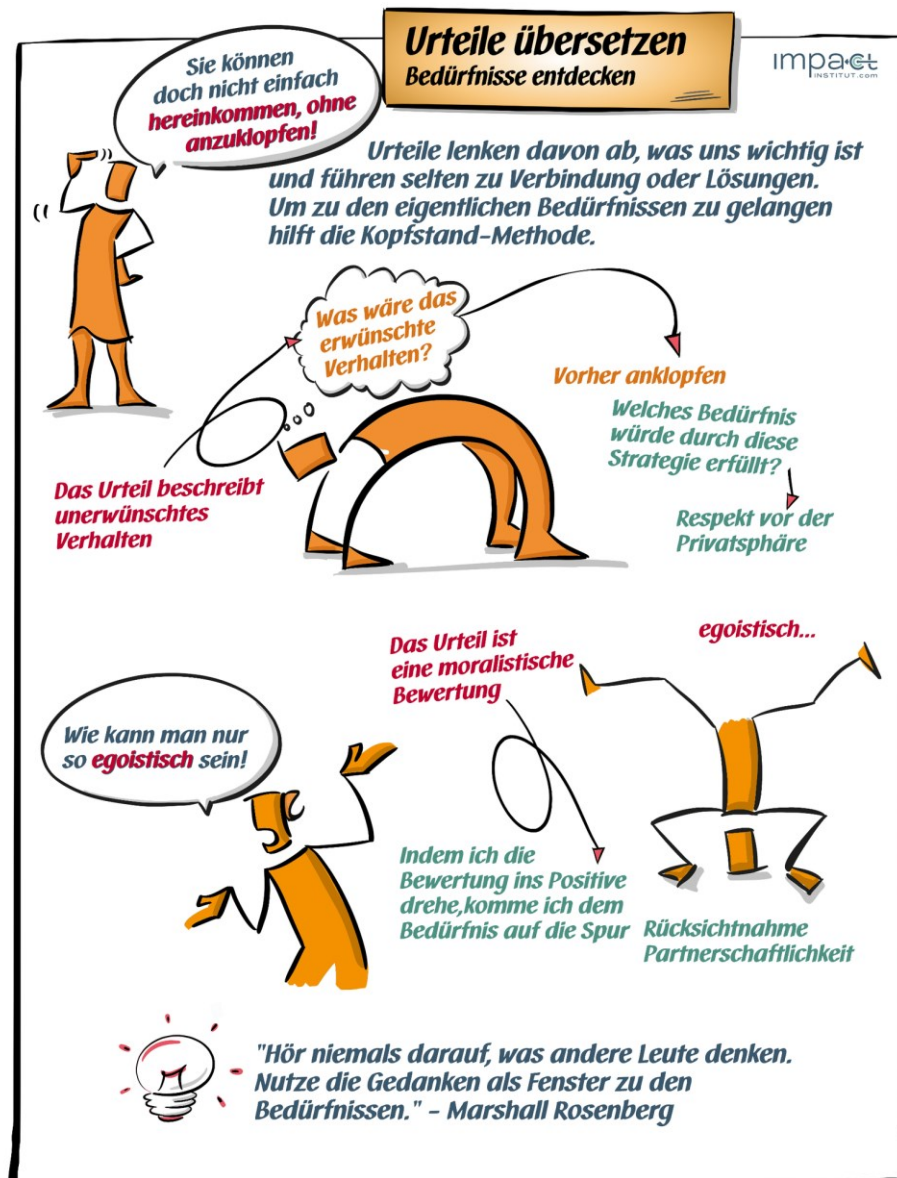


Wie könnte das **konkret aussehen**? Formuliere eine Bitte, die klar und machbar ist.



Kapitel 3: Urteile übersetzen mit der Kopfstand-Methode

Urteile lenken davon ab, was uns wichtig ist, und führen selten zu Verbindung oder Lösungen. Um zu den eigentlichen Bedürfnissen zu gelangen, hilft die Kopfstand-Methode: Du nimmst ein Urteil und machst gedanklich einen „Kopfstand“, um das positive Bedürfnis dahinter zu erkennen. Dabei geht es darum, von dem, was jemand nicht will, zu dem zu gelangen, was du oder die andere Person wirklich braucht oder wünscht.



Anleitung

- 1. Identifiziere das Urteil oder die Bewertung.
- 2. Handelt es sich um unerwünschtes Verhalten? Stell dir das Gegenteil vor: Welches Verhalten wünschst du dir stattdessen? Bei Bewertungen: Wandle das Negative ins Positive um.
- 3. Leite aus dem gewünschten Verhalten oder der positiven Bewertung eine Vermutung über das zugrundeliegende Bedürfnis ab.

Wichtig: Das sind erstmal nur wohlwollende Vermutungen. Sie bilden einen Startpunkt, um ins Gespräch einzusteigen.



Übung: Welche Bedürfnisse verstecken sich hinter diesen Aussagen?

Nimm dir drei der Aussagen vor. Frage dich jeweils: Was könnte das erwünschte Verhalten sein? Und welches Bedürfnis würde dadurch erfüllt?



Jetzt bist du dran ...

Welche Urteile gehen dir durch den Kopf? Wie denkst du über dich oder andere Menschen? Wenn du dich über jemanden ärgerst, was denkst du dann?



Schreib deine Urteile auf und schau, ob du genügend Abstand zu ihnen kriegen kannst („Aber er ist wirklich ein geiziger Sack!“), um sie in deine Bedürfnisse zu übersetzen.



Lösungsideen zur Übung

1. **Es nervt mich, wenn in der Konferenz endlos diskutiert wird.** Verhalten: Ich wünsche mir, dass wir in der Konferenz zielgerichtet und strukturiert diskutieren, um schneller zu Entscheidungen zu kommen. Bedürfnisse: Effizienz, Klarheit, Fokus, Ergebnisorientierung
2. **Ihr seid doch wirklich ein verlogener Haufen.** Verhalten: Ich möchte, dass ihr ehrlich und offen miteinander kommuniziert und eure Meinungen und Gefühle teilt. Bedürfnisse: Aufrichtigkeit, Transparenz, Vertrauen, Integrität
3. **Niemand hält sich an die Absprachen!** Verhalten: Ich wünsche mir, dass wir alle die getroffenen Absprachen einhalten und bei Schwierigkeiten offen darüber sprechen, um gemeinsam Lösungen zu finden. Bedürfnisse: Verbindlichkeit, Vertrauen, Zusammenarbeit, Kommunikation
4. **Ich fühle mich unwohl, weil im Kollegium so ein schroffer Umgangston herrscht.** Verhalten: Ich wünsche mir, dass wir im Kollegium respektvoll und wertschätzend miteinander umgehen. Bedürfnisse: Respekt, Empathie, Wertschätzung, Sicherheit
5. **Ich bin die einzige, die sich hier um alles kümmert!** Verhalten: Ich wünsche mir, dass wir alle gemeinsam Verantwortung für anfallende Aufgaben übernehmen und uns gegenseitig unterstützen. Bedürfnisse: Zusammenarbeit, Fairness, Anerkennung, Entlastung
6. **Ich bin sauer, weil mich hier keiner ernst nimmt!** Verhalten: Ich möchte, dass meine Meinungen und Ideen von allen respektiert und berücksichtigt werden. Bedürfnisse: Anerkennung, Respekt, Wertschätzung, Einbeziehung
7. **Es enttäuscht mich, dass in unserer Gesellschaft Frauen so viele Hindernisse in den Weg gelegt werden.** Verhalten: Ich möchte, dass wir alle gemeinsam daran arbeiten, gleiche Chancen und Möglichkeiten für Frauen und Männer in unserer Gesellschaft zu schaffen. Bedürfnisse: Gleichheit, Gerechtigkeit, Inklusion, Selbstbestimmung
8. **Das macht doch alles keinen Spaß hier ...** Verhalten: Ich möchte, dass wir gemeinsam eine positive und motivierende Arbeitsatmosphäre schaffen, in der wir uns gegenseitig unterstützen und inspirieren. Bedürfnisse: Freude, Motivation, Zusammengehörigkeit, Inspiration



Warum wir so schnell urteilen: die Leiter der Schlussfolgerungen

Die Geschichte mit dem Hammer (von Paul Watzlawick): Ein Mann will ein Bild aufhängen. Den Nagel hat er, nicht aber den Hammer. Der Nachbar hat einen. Also beschließt der Mann, hinüberzugehen und ihn auszuborgen. Doch da kommt ihm ein Zweifel: Was, wenn der Nachbar mir den Hammer nicht leihen will? Gestern grüßte er mich schon flüchtig. Vielleicht war er in Eile. Aber vielleicht war die Eile nur vorgeschützt, und er hat etwas gegen mich. Und was? Ich habe ihm nichts angetan; der bildet sich da etwas ein. Wenn jemand von mir ein Werkzeug borgen wollte, ich gäbe es ihm sofort. Und warum er nicht? Wie kann man einem Mitmenschen einen so einfachen Gefallen abschlagen? Leute wie dieser Kerl vergiften einem das Leben. Und dann bildet er sich noch ein, ich sei auf ihn angewiesen. Bloß weil er einen Hammer hat. Jetzt reicht's mir wirklich. Und so stürmt er hinüber, läutet, der Nachbar öffnet, und unser Mann schreit ihn an: „Behalten Sie Ihren Hammer, Sie Rüpel!“

Im Alltag reagieren wir oft im Bruchteil von Sekunden: Etwas passiert, und wir handeln. In dieser Mikrosekunde verarbeitet unser Gehirn unsere Wahrnehmungen und trifft eine Entscheidung, allerdings auf Basis unserer Interpretationen, Annahmen und Urteile. Der Harvard-Professor Chris Argyris hat dafür das Modell der „Leiter der Schlussfolgerungen“ entwickelt: Unser Gehirn durchläuft diese Stufen oft tausendfach am Tag, ohne dass wir es bemerken.

Wenn wir uns die Schritte von der Wahrnehmung zur Handlung bewusst machen, können wir freier entscheiden und angemessen antworten, statt auf Vergangenes zu reagieren.



Kapitel 4: Konkrete Bitten stellen

Man weiß schnell, was man nicht will, aber was will man stattdessen? Die meisten Menschen haben nur indirekte Bitten gelernt („Ich würde gerne mal wieder was unternehmen“) oder brauchen geradezu einen Gedankenleser als Gegenüber, weil sie sich nicht trauen, offen zu sagen, was sie gerne hätten.

Wenn du lernst, offene und klare Bitten zu formulieren, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sich deine Bedürfnisse erfüllen. Wenn du es schaffst, bei deinem Gegenüber Bitten zu hören, gewinnst du die Freiheit zurück, Nein zu sagen.

Erfolgversprechende Bitten

Eine erfolgversprechende Bitte beschreibt eine konkrete Handlung, sagt, was du willst (statt was du nicht willst), ist hier und jetzt überprüfbar und lässt ein Nein zu. Anstatt vage zu bleiben oder auf Veränderungen im Verhalten oder den Gefühlen des anderen zu hoffen, formulierst du eine Bitte, die klar und umsetzbar ist.



Beispiele für unklare und konkrete Bitten:

- Unklar: „Bitte arbeite nicht so lange heute.“ Konkreter: „Ich hätte gerne, dass du um 17 Uhr zu Hause bist. Passt das für dich?“ Hier wird die Bitte klar in Bezug auf Zeit und Handlung formuliert. Es ist eindeutig, was gewünscht wird, und es ermöglicht dem Gegenüber, darauf zu antworten.
- Unklar: „Sei doch mal fröhlicher.“ Konkreter: „Was brauchst du, damit du gute Laune bekommst?“ Statt zu verlangen, dass jemand seine Gefühle ändert, fragst du nach den Bedürfnissen des anderen. Das öffnet den Raum für Austausch.
- Unklar: „Sei nächstes Mal bitte pünktlich!“ Konkreter: „Schreib dir bitte den Termin in den Kalender.“ Hier wird eine machbare Handlung erbeten, die das Problem konkret angeht, anstatt nur eine allgemeine Aufforderung zu formulieren.

- Unklar: „Hör mir doch mal zu!“ Konkreter: „Magst du bitte dein Handy weglegen und mich anschauen?“ Anstatt vage um Aufmerksamkeit zu bitten, beschreibst du genau, was du dir wünschst: das Handy weglegen und Augenkontakt.

Konkrete Handlungen
Machbare Vereinbarungen



Handlungsbitte
 Ich möchte gerne eine passende Lösung finden oder etwas vorschlagen



**Schwierig/
nicht machbar**



**Empfehlung/
machbar**

Sagen was ich nicht will <i>Bitte arbeite nicht so lange heute.</i> verändern von Gefühlen, Einstellungen etc. <i>Sei doch mal fröhlicher.</i> in die Zukunft gehen <i>Sei nächstes Mal bitte pünktlich!</i> vage, indirekt und abstrakt bleiben <i>Hör mir doch mal zu!</i> <i>Respektier mich bitte.</i>	Sagen was ich will <i>Ich hätte gerne, dass du um 17h Zuhause bist - passt das?</i> Rückmeldung/Feedback <i>Was brauchst du, damit du gute Laune bekommst?</i> hier und jetzt überprüfbar <i>Schreib dir den Termin bitte in den Kalender.</i> konkrete, beobachtbare Handlung <i>Magst du bitte dein Handy weglegen und mich anschauen?</i>
---	--

Lösungsbitten und Verbindungsbitten

In Gesprächen lassen sich zwei Ebenen unterscheiden. Auf der **Lösungsebene** geht es um Inhalte: um das, was war, und das, was werden soll. Bitten auf dieser Ebene zielen auf konkrete Handlungen.

Daneben gibt es das Hier und Jetzt eurer Beziehung: Versteht ihr einander gerade? Fühlt sich dein Gegenüber gehört? **Verbindungsbitten** setzen hier an. Sie verbessern zuerst das Verstehen und Verstandenwerden, bevor es auf der Lösungsebene um konkrete Handlungen geht. Zum Beispiel: „Magst du mir sagen, was bei dir angekommen ist?“ oder „Kannst du nachvollziehen, warum mir das wichtig ist?“

Natürlich können nicht alle Bitten erfüllt werden. Die GFK ist kein Zauberstab, mit dem du andere dazu bringen könntest, zu tun, was du möchtest. Aber wenn du zuerst für Verbindung sorgst, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass dein Gegenüber Lust hat, deine Bitte zu erfüllen.

Übung: Lösungsbitten formulieren

Wandle die folgenden Aussagen in machbare Bitten um. Die Kriterien: Die Bitte ist positiv formuliert, konkret machbar, und es ist überprüfbar, ob sie erfüllt wird oder nicht.

Bitte sei ein bisschen rücksichtsvoller mit meinen Sachen.

Fühle dich einfach wie zuhause.

Seien Sie bitte aufmerksamer mit solch wichtigen Dokumenten.

Hör mir jetzt endlich mal zu.

Ich möchte, dass du dir in Zukunft mehr Mühe bei deinen Hausaufgaben gibst.

Kannst du nicht ein bisschen weniger schlampig mit der Wäsche sein?

Tipp: Wenn du deine Bitte in einen vollständigen GFK-Satz einbetten willst, nimm den Selbstklärungsbogen aus Kapitel 2 dazu.

Kapitel 5: Ärger transformieren

Wie Ärger entsteht

Aus Sicht der GFK stellt Ärger, ähnlich wie Schuld und Scham, einen Mix aus Gefühl und Gedanken dar. Wenn du dich ärgerst, wirst du häufig feststellen, dass ein Teil von dir ganz bestimmten Gedankenmustern folgt. Stichwörter sind hier: sollte, müsste, hätte mal lieber. Solche und ähnliche Urteile sorgen dafür, dass wir den Kontakt zum eigentlichen Bedürfnis verlieren, und sie machen eine kooperative Lösung sehr unwahrscheinlich.

Ein Grund, warum wir uns solcher Urteile bedienen, ist oft, dass wir nicht gelernt haben, mit den schmerzhaften Gefühlen umzugehen, die sich in einer Situation ergeben. Einsamkeit, Traurigkeit, Schmerz oder Verletzung sind nicht so leicht zuzulassen, also bemänteln wir sie mit Ärger.

Marshall Rosenberg unterschied dazu den Auslöser, die Ursache und die Wurzel von Gefühlen: Der Auslöser kann ein inneres oder äußeres Ereignis sein, etwas, das wir wahrnehmen und das wichtig genug ist, dass wir es registrieren. Die Ursache von Gefühlen ist unsere Bewertung. Die Wurzel, aufgrund derer wir bewerten, ist immer ein erfülltes oder unerfülltes Bedürfnis.



Ärger auflösen: die Arbeit mit der Wolfsshow

Manchmal scheint der Grund dafür, dass dich jemand nervt, recht offensichtlich. Ein anderes Mal bleibt er dir schleierhaft, und du erkennst nicht, was die unangenehmen Gefühle bei dir genau ausgelöst hat. Wertvoll ist hier diese Arbeitshypothese: Deine Befindlichkeit hat nichts mit dem Gegenüber zu tun! Dein Bauchweh oder deine Wut kommen einzig und allein daher, dass gerade eins oder mehrere deiner Bedürfnisse im Mangel sind.

Eine nützliche Art, Verantwortung zu übernehmen, besteht darin, dich der Situation im Nachhinein noch einmal zu stellen. So kannst du Irritationen weitgehend auflösen, indem du Sinnzusammenhänge erkennst und verstehst. Und die Reflexion stärkt dein Selbstvertrauen für die nächste Situation: Du lernst deine empfindlichen Stellen kennen, und du wirst erleben, dass du mit ihnen immer besser so umzugehen weißt, dass es für dich und dein Gegenüber passt.



Ärger auflösen

Arbeit mit der Wolfsshow



Ärger hat immer etwas mit urteilendem Denken zu tun. Deswegen gehen wir zum Auflösen einen Umweg über die Urteile:

In der Wolfsshow höre ich ohne Zensur allen Urteilen zu, spüre ihre Energie und übersetze sie in die dahinterliegenden Bedürfnisse

BEDÜRFNIS


BEOBACHTUNG


GEFÜHL


BITTE


Wolfsshow


Wie hängt die Situation mit meinen Bedürfnissen zusammen? Was brauche ich?

Wenn ich die Situation ohne Urteile betrachte – was ist tatsächlich passiert? Was ist die Realität?

Über diesen Umweg kann ich nachspüren, und weiteren Gefühlen Raum geben. Häufig verdeckt der Ärger Angst, Trauer, Schmerz...

Erst wenn der Ärger gelüftet ist und ich die Situation klar wahrnehme, gehe ich mit dem Gegenüber in Verbindung



21

Übung: Ärger transformieren in fünf Schritten

Schritt 1: Die Situation und deine Urteile. Denk an eine Situation, die für dich anstrengend war, die für dich eine Herausforderung war. Denk an jemanden, der dich triggert. Führe dir die Situation deutlich vor Augen, versetze dich noch einmal richtig hinein. Wenn du die Situation jetzt vor dir siehst: Was denkt es in dir? Sprich es am besten laut aus und schreib es auf.

Bring dann für den Moment Distanz zwischen dich und die Urteile, vielleicht indem du einmal tief durchatmest.

Schritt 2: Deine Bedürfnisse. Nimm dir deine Urteile und übersetze sie mit GFK in Bedürfnisse. Jedes Urteil ist letztlich der Ausdruck eines Bedürfnisses, das zu kurz kommt. Du kannst zum Beispiel die Urteile ins Gegenteil drehen („respektlos“ → Respekt). Mach dir dann bewusst: Das sind meine Bedürfnisse in dieser Situation, ich brauche ...

Schritt 3: Der Auslöser als Beobachtung. Stelle dir jetzt die Frage: Was genau tut die Person? Fülle keine Urteile, gib keine Beschreibungen, „wie sie ist“, konzentriere dich ganz auf das, was du beobachten kannst, so wie eine Kamera es aufzeichnen würde. Häufig ist das auslösende Moment sehr subtil, nichts Großes, eher eine Nuance im Verhalten einer Person. Falls sich weitere Urteile melden, notiere sie bei Schritt 1.

Schritt 4: Deine Gefühle. Wie fühlt es sich an, wenn du dich mit deinen Bedürfnissen statt mit deinen Urteilen verbindest? Was nimmst du körperlich wahr? Nimm dir ein bisschen Zeit, dahin zu spüren. Wenn sich weiterhin Ärger meldet, höre noch einmal deinen Urteilen zu (Schritt 1) und übersetze sie in Bedürfnisse (Schritt 2).

Schritt 5: Deine Handlung. Was kannst du tun, um dich zu stabilisieren, wenn du das nächste Mal in so einer Situation bist? Gibt es etwas, an das du dich erinnern möchtest? Was kannst du präventiv tun, jetzt, wo du Zeit hast und klar denken kannst? Gibt es eine Übung aus diesem Heft, die dabei helfen könnte, zum Beispiel der Selbstklärungsbogen aus Kapitel 2?



Wie es weitergehen kann

Lesen ersetzt das Üben nicht. Wenn du die Werkzeuge aus diesem Heft an deinen eigenen Situationen ausprobieren willst, mit Menschen statt mit Arbeitsblättern: Im GFK-Grundlagenseminar des Impact Instituts arbeiten wir genau daran. Termine und kostenlose Einstiege wie das GFK-Erlebniswebinar findest du auf [impactinstitut.com/kostenlose-angebote/](https://www.impactinstitut.com/kostenlose-angebote/).

GFK Einstieg



GFK GRUNDLAGEN-SEMINARE

2 Tage

GFK verinnerlichen



GFK JAHRESAUSBILDUNG

8 × 2 Tage



Empfohlenes Modul für die Trainer:in-Ausbildung



GFK weitergeben



GFK TRAINER:IN BASIS-AUSBILDUNG

3 × 5 Tage



GFK professionell vermitteln



GFK TRAINER:IN AUFBAU-AUSBILDUNG

2 × 5 Tage

GFK ANWENDER:IN

GFK TRAINER:IN

Entspannter in Gruppen entscheiden



SYSTEMISCHES KONSENSIEREN

2 Tage

SK MODERATIONS-AUSBILDUNG

**5 Tage
Bildungsurlaub**



SK MODERATOR:IN