

Die vier Schritte der Gewaltfreien Kommunikation

Klar sagen, was ist, ohne Vorwurf

Handout mit Flipcharts und Übungen



Herzlich willkommen

Schön, dass du dir die vier Schritte der Gewaltfreien Kommunikation vornimmst! Wir freuen uns, dir dabei zu helfen, Wertschätzung auf 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 eine 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 schwierigen 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 einem vertieftem Selbststudium bieten.

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



Markus Castro, Impact Institut



Inhaltsverzeichnis

Herzlich willkommen.....	2
Inhaltsverzeichnis	3
Marshall Rosenberg und die Gewaltfreie Kommunikation	4
Die vier Elemente im Überblick	5
Übung: Was will die Person eigentlich sagen?	6
Element 1: Beobachten.....	7
Übung: Beobachtung oder Bewertung?	8
Element 2: Gefühle	10
Element 3: Bedürfnisse.....	12
Bedürfnisse sprachlich herausfinden: die Kopfstand-Methode.....	14
Übung: Welche Bedürfnisse verstecken sich hinter diesen Aussagen?	14
Element 4: Bitten.....	15
Übung: Bitte oder vager Wunsch?	17
Lösungsideen zu den Übungen	18
Wie es weitergehen kann.....	21



Marshall Rosenberg und die Gewaltfreie Kommunikation

Marshall Rosenberg (1934–2015) war klinischer Psychologe, Mediator und Kommunikationstrainer. Er hat das Konzept der Gewaltfreien Kommunikation (GFK) entwickelt. Aufgewachsen in Detroit, erlebte er als Kind Hass und Gewalt. Das weckte sein Interesse an der Frage, wie Gewalt entsteht und wie sie sich überwinden lässt.

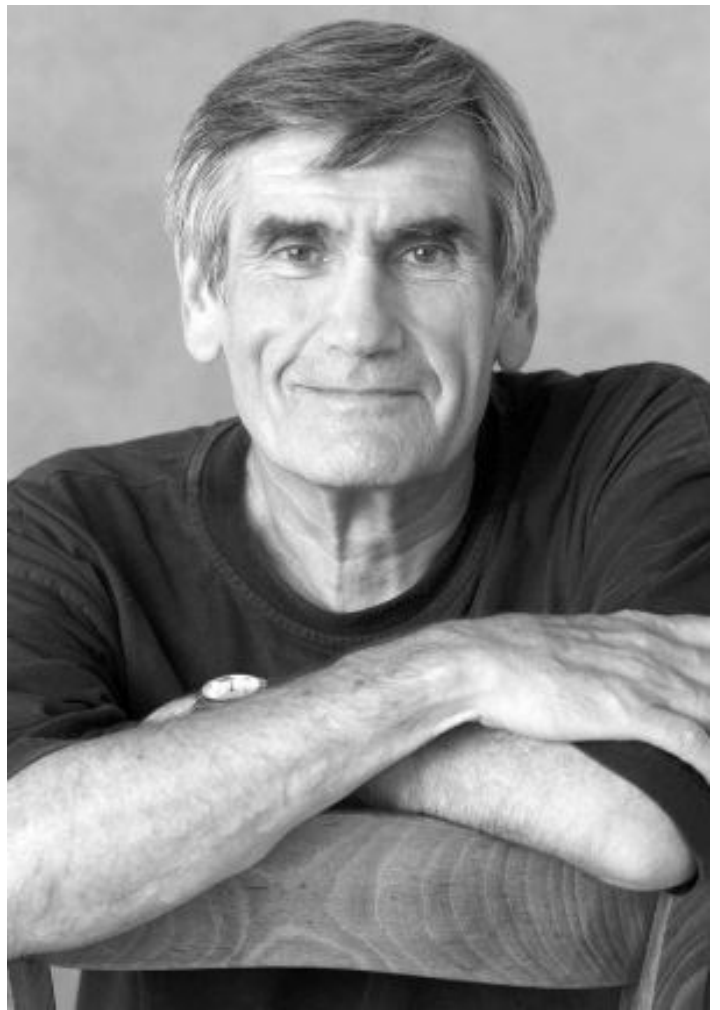
Rosenberg erwarb seinen Ph.D. in Klinischer Psychologie von der University of Wisconsin. Beeinflusst von den Erkenntnissen seines Lehrers **Carl Rogers**, dem Mitbegründer der Humanistischen Psychologie, sowie von Überlegungen **Gandhis** zur Gewaltlosigkeit, entwickelte er das Modell der GFK in den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

Im Konflikt ist der Wunsch, gehört und verstanden zu werden, auf beiden Seiten gleich groß. Meistens halten wir uns aber mit Analysen und der Suche nach Schuldigen auf, statt auf das Wesentliche zu schauen.

Gewaltfreie Kommunikation ist die Kunst des Weglassens. Das Wesentliche sind aus Sicht der GFK vier Elemente:

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?

Die folgenden Kapitel gehen die vier Elemente einzeln durch – mit Übungen zu jedem Schritt.



Übung: Was will die Person eigentlich sagen?

Was möchte der Sprechende hier jeweils ausdrücken? Wie würde derselbe Satz mit den vier Elementen der GFK klingen?

- „Du hast gestern wieder vergessen, den Müll rauszubringen. Du denkst wirklich nur an dich selbst!“
- „Warum kannst du nicht einfach mal aufräumen? Du bist so faul!“
- „Du hörst mir nie richtig zu, du bist so egoistisch!“
- „Du hast den Bericht nicht rechtzeitig fertiggestellt. So kann ich nicht arbeiten!“
- „Deine Idee ist nicht gut genug. Du solltest noch einmal darüber nachdenken.“
- „Warum hast du das Meeting verschoben? Das ist unprofessionell!“



Element 1: Beobachten

Was nimmst du wahr?

Klar zu benennen, was dich stört, ohne es mit Urteilen zu verbinden, ist eine hohe Kunst. Den meisten Menschen geht viel schneller ein „du hast/du bist/das macht man nicht“ von den Lippen, als einfach zu beschreiben, was man gesehen hat. So enden viele Klärungsgespräche schon, bevor sie überhaupt begonnen haben. Wenn du lernst, klar zu kommunizieren, woran du dich reibst, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass dein Gegenüber dir zuhört, anstatt sich zu rechtfertigen.

Beobachtungen

schaffen einen nachvollziehbaren Einstieg ins Gespräch / eine Gesprächsgrundlage.

unterstützen weitere Konfliktbearbeitung.

motivieren Beteiligte, genauer hinzuschauen.

geben dem Empfangenden ein klares Feedback: Er weiß genau, was er künftig lassen oder wiederholen kann.

Auf eine wertfreie Beobachtung folgt meist ein „Ja“ oder eine klärende Korrektur – auf eine Bewertung erfolgt als Reaktion meist ein „Nein“. Dadurch wird das Verständnis für die nachfolgende Mitteilung deiner Gefühle, Bedürfnisse und Bitten erhöht.



Beobachtungen
Beispielhafte Situationen



Interpretationen

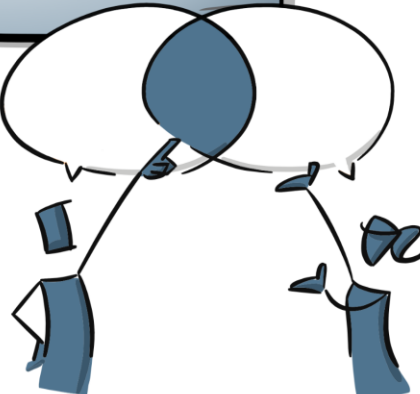
Das hast du falsch gemacht.

Ihre Leute können sich nicht auf sie verlassen!

Du hörst mir nie zu.

Du hast meinen Laptop kaputt gemacht.

Sie haben sich nicht an die Vorschriften gehalten!



Beobachtungen

Ich komme zu einem anderen Ergebnis als du.

Wir haben elf Uhr gesagt und Sie sind um 11:20h erschienen.

Du greifst zu deinem Handy während ich rede.

Ich habe dir meinen Laptop geliehen und jetzt hat er einen Sprung im Display.

Sie haben den Dienstwagen für private Fahrten benutzt.

Übung: Beobachtung oder Bewertung?

Gehe die Aussagen durch und entscheide: Ist das eine Beobachtung, die eine Kamera aufzeichnen könnte, oder steckt schon eine Bewertung darin?

	Beobachtung	Interpretation
Du redest respektlos über Vorgesetzte		
Du bist unhöflich gegenüber Kunden		
Du blockst jedes Gespräch ab, wenn es wichtig wird		
die Excel-Tabelle zeigt Fehler in den Formeln		
Du hältst dich nicht an Absprachen		
Du bist so gedankenlos		
Du zeigst oft passiv-aggressives Verhalten		
ich habe dich gehört, wie du mit deinem Freund über mich gesprochen hast		
Du räumst deine Sachen nie weg		
du hast während des Kundentermins mehrfach auf dein Handy geschaut		
Du hast die Bestellungen nicht ordentlich vorbereitet		
gestern hast du absichtlich die Tür laut hinter dir zugeschlagen, als du gegangen bist		
beim Spiel gestern hast du laut gesagt, jemand soll sich nicht so anstellen		
in der Kasse fehlen 50 Euro		
Du kümmerst dich nicht um deine Aufgaben		
du hast gestern gesagt: 'Ich habe keine Lust, mit dir darüber zu reden'		
auf dem Boden liegen Socken und dein Shirt von gestern		
in der Küche steckt der Müll noch in der Tonne		
die Einkäufe stehen noch im Flur		
Du bist ungenau bei deinen Berechnungen		
du hast heute Morgen den Teller stehen lassen, ohne ihn abzuräumen		
Du hast das Geld nicht richtig abgerechnet		
Du versprichst Dinge, ohne sie abzuklären		
Du hast die Einkäufe nicht weggeräumt		
Du lästerst ständig über mich		
in der E-Mail an den Kunden steht, dass wir nächste Woche liefern, obwohl der Termin noch nicht abgestimmt ist		
ich habe gehört, wie du im Büro laut über den Chef gesprochen hast		
in der Bestellliste fehlen einige Artikel		
Du hast den Müll nicht rausgebracht		
Du bist immer so herablassend		
du hast im Chat auf die Nachricht von Annas Unfall mit einem Daumen hoch reagiert		
in der Präsentationsvorlage, die ich von dir bekommen habe, wurden einige Punkte geändert		



Element 2: 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.

Gefühle

- treten als Reaktion auf innere & äußere Auslöser auf – hängen dabei aber eng mit deinen Bedürfnissen zusammen.
- ermöglichen eine Qualität von Verständnis für andere Menschen und deren Absichten, die allein mit dem Verstand bei weitem nicht so schnell verfügbar wäre.
- geben entscheidende Hinweise, wenn etwas für ein zufriedenes Leben fehlt – und belohnen Gelingen und Kooperation.

Davon unterscheidet man Pseudogefühle, das heißt Interpretationen dessen, was jemand mit dir macht, verkleidet in Gefühlssprache.

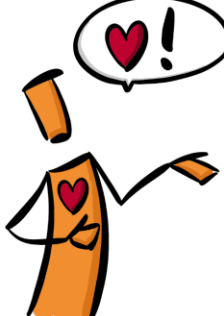
Beispiel: „Ich fühle mich missachtet.“ = Ich denke: ich werde missachtet.

Das tatsächliche Gefühl kann man erkennen, indem man fragt:

„Wie fühlt es sich an, wenn ich **denke**: Ich werde missachtet?“

Tipp: Wenn du für das Gefühl ein Emoji findest, ist es wahrscheinlich echt

Gefühle & Pseudogefühle ein paar Beispiele



Gefühlswörter

Ich...
...freue mich
...bin wütend
...fühle Scham
...habe Angst
...ärgere mich
...bin traurig



Pseudo-Gefühle

Alle Sätze die so anfangen:

*„Ich habe das Gefühl, dass...“
hier folgen Gedanken.*

*„Ich fühle mich von dir...“
analysiert den anderen.*

*„Ich fühle mich wie...“
hier folgt ein Vergleich.*



Übung: Gefühle oder Gedanken?

Handelt es sich bei den Aussagen um Gefühle oder Pseudogefühle? Mache ein „x“ in die jeweilige Spalte.

Aussagen	Gefühl	Pseudogefühl
Ich habe das Gefühl, du magst mich nicht		
Ich habe das Gefühl, du verschweigst mir etwas		
Ich fühle mich sehr verärgert.		
Ich freue mich so für dich.		
Ich fühle mich ausgenutzt		
Ich spüre eine große Verbitterung.		
Ich freue mich schon auf heute Abend.		
Ich fühle mich im Stich gelassen		
Ich habe das Gefühl, du willst dich drücken		
Ich spüre, dass du wegwillst		
Ich bin sehr traurig, dass du gehst.		
Ich bin sauer, dass du so spät kommst.		
Ich spüre, dass du nur an dich denkst		
Ich fühle mich sehr ernst genommen von dir		
Ich habe Angst davor, das zu machen.		
Ich bin so wütend.		
Ich fühle mich ganz klein gemacht		
Ich fühle mich vernachlässigt von dir		
Ich fühle mich so erleichtert.		
Ich bin beleidigt, dass du daran nicht gedacht hast.		
Ich fühle mich schlecht behandelt		
Ich fühle mich gar nicht gut		
Ich bin total begeistert davon, wie du das gemacht hast.		
Es ist schmerzlich für mich, das zu hören.		
Ich fühle mich, wie wenn man mir den Boden unter den Füßen weggezogen hätte		
Ich habe das Gefühl, du willst immer Recht haben		

Element 3: 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.

Bedürfnisse haben alle Menschen gemeinsam. Die Strategien, mit denen wir sie erfüllen, unterscheiden sich; nur dort entstehen Konflikte.

Ein Beispiel: Zwei Menschen streiten, ob das Schlafzimmerfenster nachts offen bleibt. Auf der Ebene der Strategien ist das unvereinbar: offen oder zu. Die Bedürfnisse dahinter können beide gelten: Der eine braucht frische Luft für erholsamen Schlaf, die andere friert und braucht körperliches Wohlbefinden. Und dafür gibt es mehr Lösungen als zwei: vor dem Schlafen stoßlüften, eine zweite Decke, das Bett umstellen.

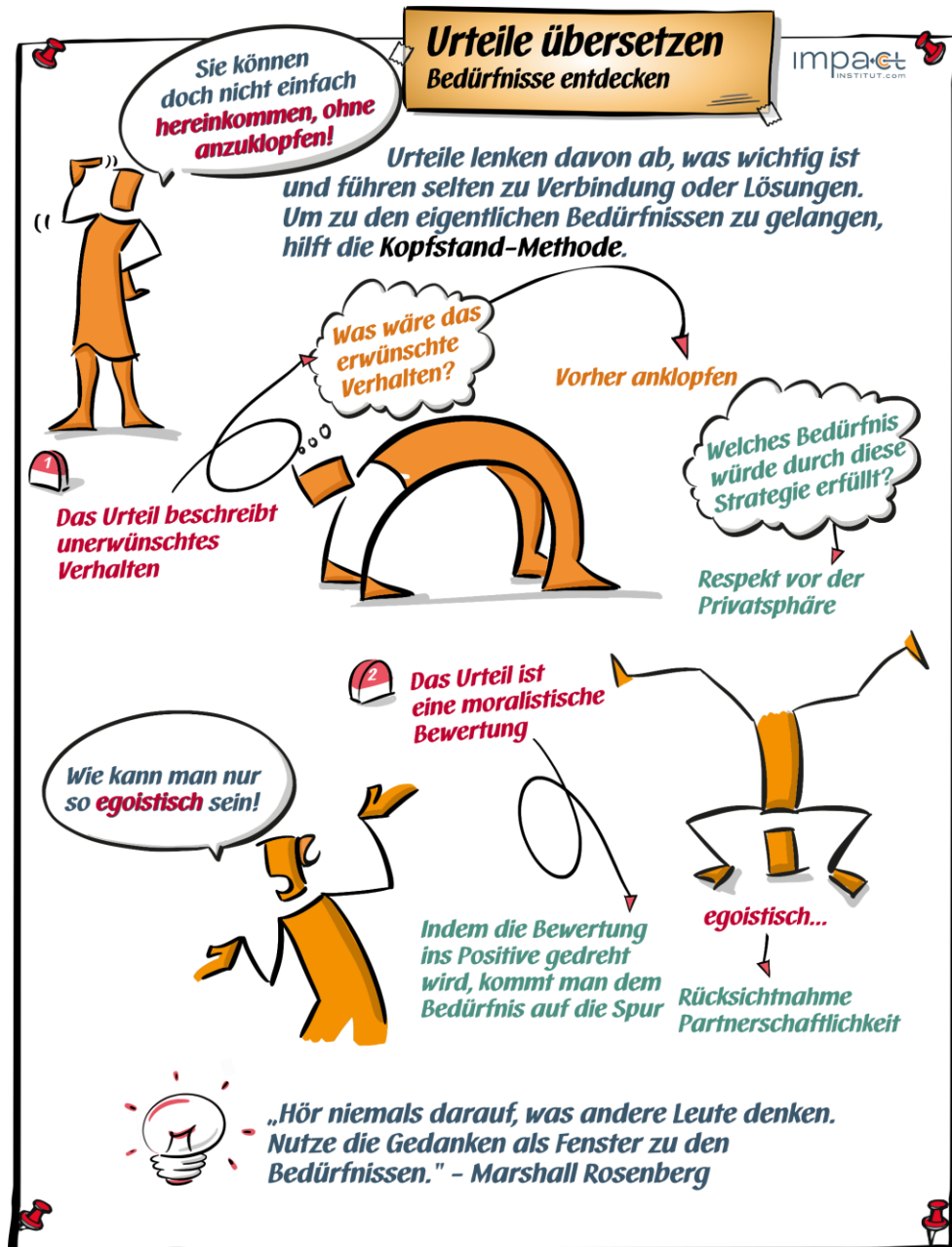
Friedliche Konfliktlösung entsteht, wenn Menschen einander auf der Ebene der Bedürfnisse „sehen“ und dann gemeinsam nach Strategien suchen, die die Bedürfnisse aller Beteiligten achten.

Der Blick auf die eigenen Bedürfnisse lohnt sich auch jenseits von Konflikten: Je besser du sie kennst, desto bewusster kannst du entscheiden, worauf du Zeit und Energie richtest, und desto klarer kannst du sagen, was du brauchst.





Bedürfnisse sprachlich herausfinden: die Kopfstand-Methode



Übung: Welche Bedürfnisse verstecken sich hinter diesen Aussagen?

Ich bin die einzige, die sich hier um alles kümmert!

Es nervt mich, wenn in der Konferenz endlos diskutiert wird.

Ihr seid doch wirklich ein verlogener Haufen

Es enttäuscht mich, dass in unserer Gesellschaft Frauen so viele Hindernisse in den Weg gelegt werden.

Niemand hält sich an die Absprachen!

Ich fühle mich unwohl, weil im Kollegium so ein schroffer Umgangston herrscht.

Ich bin sauer, weil mich hier keiner ernst nimmt!

Das macht doch alles keinen Spaß hier....

Element 4: Bitten

WAS HÄTTE ICH GERNE, DAS PASSIERT? WAS HÄTTEST DU GERNE?

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.

Das Formulieren von konkreten Bitten ist ein wichtiger Schritt zur Erfüllung der eigenen Bedürfnisse und zur friedlichen Kommunikation mit anderen. Es erfordert jedoch oft Mut und Übung, um klar und direkt auszudrücken, was du möchtest.

Wenn du dir etwas wünschst, kannst du überlegen, wie dies konkret in der Realität aussehen könnte. Anstatt zu sagen: „Ich würde gerne weniger Überstunden machen“, könntest du zum Beispiel sagen: „Ich würde gerne gemeinsam mit dir schauen, wie ich bei meinen Aufgaben Unterstützung von anderen Kollegen bekommen kann, um Überstunden zu vermeiden. OK für dich?“ Eine klare und direkte Bitte erleichtert es anderen, uns zu verstehen und darauf zu reagieren.

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.



Konkrete Bitte äußern

Beispiele für die drei Formen

1

Verständnisbitte

Ich bin mir nicht sicher, ob ich mich verständlich ausgedrückt habe...

Kann ich nochmal hören, was du verstanden hast?

Magst du mir sagen, was du gehört hast?

Was ist bei dir angekommen?

2

Verbindungsbitte

Ich wüsste gerne, was in dir vorgeht (in Bezug auf das Gehörte)...

Magst du mir sagen, wie du dich fühlst?

Kannst du mir bitte sagen, wie es dir damit geht?

Wie ist das für dich, wenn du das hörst?

3

Handlungsbitte

Ich möchte gerne eine passende Lösung finden...

Bitte mach nicht so lange heute.

Ich hätte gerne, dass du um 17h zuhause bist – passt das?

Hör mir doch mal zu!

Magst du bitte dein Handy weglegen und mich anschauen?

Sei nächstes Mal bitte pünktlich!

Schreib dir den Termin bitte in den Kalender.

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?“

Je besser du deine Bedürfnisse kennst, desto leichter findest du die Bitte, die gerade passt: Mal braucht es Klarheit über die nächsten Schritte, mal zuerst Vertrauen und Kontakt.

Wichtiger als jede Formulierung ist dabei deine Haltung: Präsenz, Aufrichtigkeit und echtes Interesse tragen mehr zur Verbindung bei als die perfekte Wortwahl.

Übung: Bitte oder vager Wunsch?

Handelt es sich bei diesen Aussagen um konkrete Bitten im Sinne der GFK?

(konkret formuliert, keine Negation, Ja/Nein überprüfbar)

Aussagen		
Ich möchte, dass du mich so akzeptierst, wie ich bin.		
ich möchte, dass du mich nie verlässt!		
Kannst du bitte meine Privatsphäre respektieren!		
das will ich nicht noch mal erleben!		
Ich möchte, dass du nicht dauernd auf mir rumhackst.		
Sagst du mir bitte, was deine Befürchtungen in Bezug auf das Projekt sind?		
Ich möchte, dass du dir anhörst, was ich zu sagen habe und mir dann sagst, was du verstanden hast. Ok für dich?		
Puh, wie hast du dich gefühlt hast, als dein Antrag abgelehnt wurde?		
ich möchte nicht, dass du so rumtrödelst.		
Ich möchte dir gerne erzählen, was mir heute passiert ist. Hast du gerade 5min?		
Ich möchte, dass du mich sympathisch findest.		
würdest du einen Selbstverteidigungskurs mit mir machen?		
Kannst du bitte meine Bücher heute in die Bücherei zurückbringen?		
Ich möchte, dass du mehr Selbstvertrauen hast		
kannst du mich bitte unterstützen?		
Ich möchte, dass du ehrlich bist.		
Ich hätte gern die Zusage, dass du mich anrufst, wenn du absehen kannst, dass du später kommst. Ok?		
ich möchte, dass du auch meine Meinung in Betracht ziehst		
Bringst du bitte die Kinder heute Abend ins Bett?		
Kannst du bitte wiederholen, was ich dir gerade gesagt habe?		
Ich möchte verstanden werden.		
Bitte sag mir, was ich tun kann, damit du dich hier wohl fühlst.		



Lösungsideen zu den Übungen

Lösungsideen

Beobachtung: Die Sätze, die mit Großbuchstaben anfangen sind Bewertungen

Gefühle: Die Sätze die mit einem Punkt enden, drücken Gefühle aus.

Bitten: Eingerückte Sätze (Leerzeichen am Anfang) sind machbare Bitten.

Bitten formulieren

1. Ich höre deine Telefonate bis in mein Büro, da bin ich gestresst, weil ich gerade an einem wichtigen Projekt dran bin...

Wärst du bereit, leiser zu sprechen oder dir einen anderen Raum für die Telefonate zu suchen?

2. Letztens meinstest du, dass dir der Vorschlag nicht gefällt. Ich würde das gerne verstehen...

Kannst du mir sagen, was genau dir daran nicht gefällt?

3. In den letzten Wochen hast du jeden Tag bis 20 Uhr gearbeitet und wir hatten keine Zeit füreinander. Ich bin frustriert, weil mir gemeinsame Zeit wichtig ist...

Was kommt bei dir an?

Kannst du das nachvollziehen?

Verstehst du, wieso ich frustriert bin?

Wärst du bereit, dir am Wochenende bewusst Zeit für uns zu nehmen?

4. Das Programm funktioniert nicht! Ich bin echt frustriert und brauche Unterstützung...

Wärst du bereit, dir jetzt eine Viertelstunde Zeit zu nehmen und mit mir den Fehler zu suchen?

5. Wir haben noch eine Woche bis zur Deadline – wenn ich die Menge an Arbeit sehe, werde ich echt unruhig.

Kannst du das nachvollziehen?

Wärst du bereit, mit mir gemeinsam zu schauen, wie wir die Aufgaben verteilen oder strukturieren können?

Urteile übersetzen:

1. Es nervt mich, wenn in der Konferenz endlos diskutiert wird.

Ins Positive umgedrehter Wunsch: Ich wünsche mir, dass wir in der Konferenz zielgerichtet und strukturiert diskutieren, um schneller zu Entscheidungen zu kommen.

Bedürfnisse dahinter: Effizienz, Klarheit, Fokus, Ergebnisorientierung

2. Ihr seid doch wirklich ein verlogener Haufen.

Ins Positive umgedrehter Wunsch : Ich möchte, dass ihr ehrlich und offen miteinander kommuniziert und eure Meinungen und Gefühle teilt.

Bedürfnisse dahinter : Aufrichtigkeit, Transparenz, Vertrauen, Integrität

3. Niemand hält sich an die Absprachen!

Ins Positive umgedrehter Wunsch : Ich wünsche mir, dass wir alle die getroffenen Absprachen einhalten und bei Schwierigkeiten offen darüber sprechen, um gemeinsam Lösungen zu finden.

Bedürfnisse dahinter : Verbindlichkeit, Vertrauen, Zusammenarbeit, Kommunikation

4. Ich fühle mich unwohl, weil im Kollegium so ein schroffer Umgangston herrscht.

Ins Positive umgedrehter Wunsch : Ich wünsche mir, dass wir im Kollegium respektvoll und



wertschätzend miteinander umgehen.

Bedürfnisse dahinter : Respekt, Empathie, Wertschätzung, Sicherheit

5. Ich bin die einzige, die sich hier um alles kümmert!

Ins Positive umgedrehter Wunsch : Ich wünsche mir, dass wir alle gemeinsam Verantwortung für anfallende Aufgaben übernehmen und uns gegenseitig unterstützen.

Bedürfnisse dahinter : Zusammenarbeit, Fairness, Anerkennung, Entlastung

6. Ich bin sauer, weil mich hier keiner ernst nimmt!

Ins Positive umgedrehter Wunsch : Ich möchte, dass meine Meinungen und Ideen von allen respektiert und berücksichtigt werden.

Bedürfnisse dahinter : Anerkennung, Respekt, Wertschätzung, Einbeziehung

7. Es enttäuscht mich, dass in unserer Gesellschaft Frauen so viele Hindernisse in den Weg gelegt werden.

Ins Positive umgedrehter Wunsch : Ich möchte, dass wir alle gemeinsam daran arbeiten, gleiche Chancen und Möglichkeiten für Frauen und Männer in unserer Gesellschaft zu schaffen.

Bedürfnisse dahinter : Gleichheit, Gerechtigkeit, Inklusion, Selbstbestimmung

8. Das macht doch alles keinen Spaß hier...

Ins Positive umgedrehter Wunsch : Ich möchte, dass wir gemeinsam eine positive und motivierende Arbeitsatmosphäre schaffen, in der wir uns gegenseitig unterstützen und inspirieren.

Bedürfnisse dahinter : Freude, Motivation, Zusammengehörigkeit, Inspiration



1. Störung mit vier Elementen der GFK ansprechen (Aufrichtigkeit)



Mir ist aufgefallen:



Ich fühle mich:



Weil mir wichtig ist:



Und meine Bitte ist:



Wie es weitergehen kann

Lesen ersetzt das Üben nicht. Wenn du die vier Schritte 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/.

Impact Institut · Mondstr. 11 · 90762 Fürth · impactinstitut.com · info@impactinstitut.com

