

# Gewaltfrei kommunizieren

Zu den hilfreichsten und unmittelbar einleuchtenden Strategien für konstruktives Kommunizieren gehört nach meiner Erfahrung die von Marshall B. Rosenberg schon vor rund 30 Jahren beschriebene „Gewaltfreie Kommunikation“ (GFK). Die in ihren Prinzipien sehr gut verständliche Technik bietet sich im Sinne eines Lösungsmodells speziell für „schwierige“ Situationen an, in denen sich die Beteiligten „in die Wolle kriegen“, das Gespräch sich im Kreise dreht und lediglich die Emotionen aufheizt und ein Konsens unerreichbar erscheint.

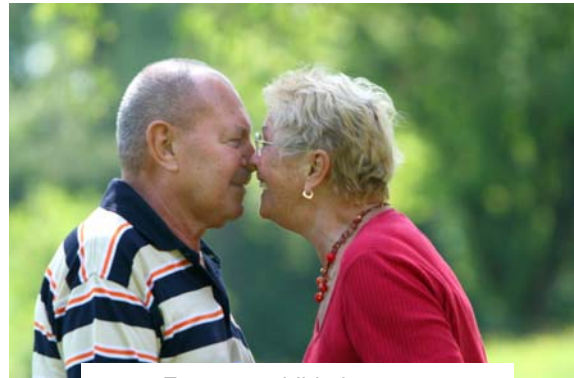


Foto: [www.bilderbox.com](http://www.bilderbox.com)

Die GFK ist darüber hinaus ein ausgezeichnetes Mittel der Prävention, weil ihre Anwendung destruktiven und verletzenden Auseinandersetzungen vorbeugen kann. Für „Plaudereien“ und den Austausch reiner Informationen ist sie dagegen weniger bedeutsam. Eine außergewöhnliche Stärke der GFK liegt darin, uns zu bewertungsfreien gegenseitigen Beschreibungen unseres Verhaltens einzuladen, unser Augenmerk verstärkt auf unsere unerfüllten Bedürfnisse zu lenken und zu deren Erfüllung beizutragen. Dieser Ansatz hat in einer Zeit, die scheinbar „cooles“ Verhalten wertschätzt, besondere Bedeutung.

In seinem Modell der GFK befürwortet Rosenberg ein vierstufiges Vorgehen nach folgendem Schema:

1. Beschreibe Situationen und das Verhalten Anderer vorurteilslos (!!!). Vermeide es, den anderen oder die Situation zu bewerten, insbesondere zu „pathologisieren“ und zu „diagnostizieren“. Stülpe dem Anderen also keine Krankheitsdiagnose über. Beispiele: „Du bist ein Versager!“ „Immer kommst du unpünktlich.“ „Du hast ja keine Ahnung.“ Solche Aussagen „vergewaltigen“ den anderen und sind daher alles andere als „GFK“.



Foto: [www.pixelio.de](http://www.pixelio.de)

2. Mache dir und dem anderen klar, welche Gefühle gerade in dir aktiv sind
3. Finde heraus, welches deiner Bedürfnisse gerade unerfüllt ist und dich deshalb zu den unter (1) beschriebenen „Sprüchen“ und den unter (2) skizzierten emotionalen Reaktionen verleitet. Dabei spielen nicht nur die Grundbedürfnisse eine Rolle (wie die Bedürfnisse nach Selbstwerterhöhung, Beziehung, Lust, Verständnis und Kontrolle) sondern auch Bedürfnisse nach Nahrung und Flüssigkeit oder nach Zuwendung, Berührung, Einfühlung usw. Verdeutliche dir, dass das Nichterfüllen deiner Bedürfnisse vermutlich dafür verantwortlich ist, dass die unter (2) angesprochenen Gefühle hervorgerufen werden, die dich dann zu den unter (1) beschriebenen Sprüchen verleiten (offenbar unter der Annahme, dass solche Sprüche helfen, deine Bedürfnisse doch noch erfüllen können). Sieh ein, dass eine derartige Strategie die Realisierung deiner Bedürfnisse eher noch unwahrscheinlicher machen wird.
4. Formuliere einen an den anderen gerichteten Wunsch, in dem du diesen bittest, dich in einer von dir möglichst unmissverständlich beschriebenen Weise bei der Erfüllung des jeweiligen Bedürfnisses zu unterstützen. Achte dabei darauf, dass



Foto: www.bilderbox.com

es sich um einen echten Wunsch und nicht um eine maskierte Forderung (oder gar einen Befehl) handelt. Dass es sich um einen echten Wunsch handelt, erkennst du daran, dass ein „nein“ deines Gegenübers eure Beziehung nicht belastet und dich nicht zu heftigen Reaktionen verleitet („Kannst du mir nicht wenigstens einmal einen Gefallen erweisen!“), sondern zu Verständnis und Akzeptanz für das „nein“ motiviert.

Wer sich intensiver mit GFK befasst hat, wird über kurz oder lang nicht nur seine Kommunikationskultur verbessern, sondern auch bedürfnisorientierter leben und auf gegenseitige Unterstützung bei der Erfüllung von Bedürfnissen achten. Letztendlich werden dadurch oft sog. win-win-Ergebnisse möglich, bei denen alle Beteiligten mit volleren Taschen die Verhandlung verlassen, als sie in diese hineingingen. .

Literaturtip: Marshall B. Rosenberg. Gewaltfreie Kommunikation. Eine Sprache des Lebens. Gestalten Sie Ihr Leben, Ihre Beziehungen und Ihre Welt in Übereinstimmung mit Ihren Werten. 7. Auflage 2007. 240 Seiten. ISBN 13: 978-3-87387-454-1. Euro 19,50



Der Text ist auch als Hörbuch erhältlich, z.B. bei Amazon.de

Originalaufnahmen von M. D. Rosenberg stellt unter anderem der Auditorium-Verlag zur Verfügung.