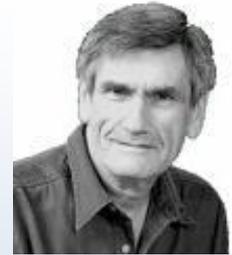


„Durch ihre Sprache und ihr Verhalten drücken andere Menschen ihre Gefühle und Bedürfnisse aus. Das ist alles, was wir hören. Bewertungen, Interpretationen, Urteile, Kritiken, Unterstellungen und Drohungen sind tatsächlich nichts anderes, als ein missglückter Versuch, Gefühle zu äußern, Bedürfnisse zu verdeutlichen und um etwas zu bitten.“



Marshall B. Rosenberg

### Herzlich Willkommen ...

zur sechsten und letzten Ausgabe des Coaching-Briefes „Gewaltfreie Kommunikation kennenlernen“. Haben Sie bereits Erfahrungen mit Ihren neuen Erkenntnissen sammeln können?

Heute fassen wir die Grundhaltung und die vier Schritte zusammen und Sie können entscheiden, ob die Gewaltfreie Kommunikation Ihr Leben bereichern könnte.



### Teil 1: Informationen für den Kopf

- **Verbindung der vier Schritte**
- **Beispiele aus dem Alltag**
- **Gründe, dass andere tun, was Sie möchten**

### **Verbindung der vier Schritte**

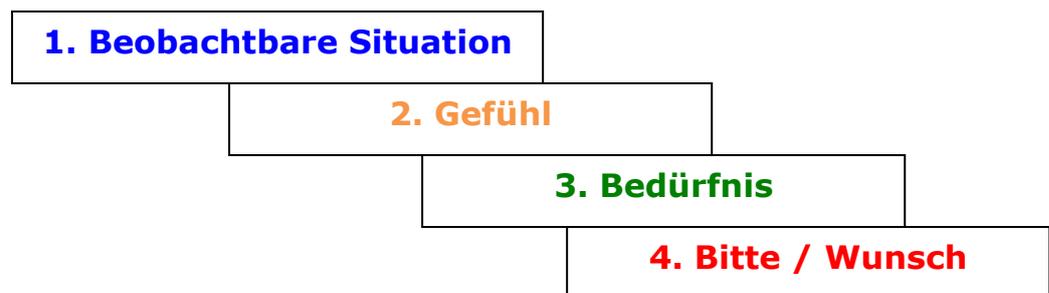
Wenn Sie in einem Konflikt stehen und eine Veränderung erreichen möchten; wenn Ihnen sehr wichtig ist, gehört und verstanden zu werden; wenn Sie die Verbindung zu Ihrem Gegenüber auch im Streit erhalten möchten, dann ist es hilfreich, sich der vier Schritte zu bedienen.

Im ersten Schritt, der Beobachtung, stellen Sie eine gemeinsame Realität her. Ihr Gegenüber erfährt etwas über die Situation, die Ihnen zu schaffen macht. Hier ist es hilfreich, sich nur auf den bedeutsamsten



Auslöser zu fokussieren und diese Beobachtung frei von Bewertungen und Interpretationen zu äußern. Im zweiten Schritt nennen Sie ein reines Gefühl und Ihr Gegenüber kann mitfühlen, wie es Ihnen damit geht. Und im dritten Schritt, mit der Offenlegung Ihrer Bedürfnisse, erhält Ihr Gesprächspartner die Auskunft, worum es Ihnen geht. Mit der Bitte ermöglichen Sie, dass der andere nun konkret weiß, was er für Sie tun kann. Versuchen Sie, die vier Schritte mit maximal 40 bis 50 Wörtern auszudrücken. Bei mehr als 50 Wörtern sinkt die Zuhorbereitschaft der meisten Menschen deutlich.

### Die vier Schritte in der Giraffen-Kommunikation



#### Eigene Themen anbringen

1. Wenn ich höre, dass du im Büro erzählst, ich sei dumm,
2. dann bin ich enttäuscht und ärgerlich,
3. weil ich gern möchte, dass wir respektvoll miteinander umgehen.
4. Und deshalb bitte ich dich, mir selbst zu sagen, wenn dir etwas an mir nicht gefällt. Bist du dazu bereit?

#### Verständnis für andere haben

1. Weil Sie von den Kollegen erfahren haben, dass einige Mitarbeiter einen höheren Stundenlohn haben als Sie,
2. sind Sie verärgert und frustriert,
3. weil Ihnen wichtig ist, dass es für „gleiche Arbeit“ auch „gleiche Bezahlung“ gibt.
4. Und deshalb möchten Sie mich bitten, Ihren Lohn zu erhöhen?



Nicht in jedem Fall sind die vier Schritte notwendig. Sie sind, je nach Situation und Kontext, anpassbar. Wenn Sie die Schritte beherrschen, dann können sie mit ihnen spielen, wie Musiker auf ihrem Instrument.

### Dazu die Beispiele

Beispiel 1: Die Schritte der Mutter könnten so klingen: „In fünf Minuten gehen wir zum Arzt. Bitte setz dich hin, iss auf und zieh dich dann an.“

Jörg sitzt auf dem Boden und spielt weiter mit seinen Autos.

Mutter: „Du möchtest weiter mit deinen Autos spielen?“

Jörg: „Ja!“

Mutter: „Ich werde unruhig, da ich wirklich gern meine Zusage einhalten möchte, dass wir pünktlich kommen. Bitte entscheide dich jetzt, ob du die Spielzeugautos mitnehmen möchtest oder ob du später hier damit weiterspielst.“

Jörg überlegt, dann: „Ich will nur noch meine Autos schnell hier einparken, dann komme ich.“

Beispiel 2: Die Schritte des Vorgesetzten in der Kommunikation mit Matthias könnten so klingen: „Ich bin gerade von unserem Anwalt auf eine wichtige Vertragskorrektur hingewiesen worden. Ich bin unruhig und besorgt, weil mir die Kundenzufriedenheit ganz wichtig ist. Wärest du bereit noch heute die Korrektur vorzunehmen und sie unserem Anwalt zukommen zu lassen?“

Frank vermutet, dass Matthias nicht gern zustimmt.

Frank: „Du stimmst nicht gern zu?“

Matthias: „Nein ich wollte heute noch in die Sauna und ausspannen. Ich bin wirklich müde.“

Frank: „Mmmh, ich höre du bist heute zu müde und gleichzeitig brauche ich die Sicherheit, dass die Arbeit morgen beim Anwalt vorliegt. Wäre es für dich o.k., morgen früher zu kommen?“

Matthias: „Das würde passen.“

Wenn Sie Menschen gewinnen wollen, Sie zu unterstützen und Sie gleichzeitig auf eine tragfähige Verbindung Wert legen, ist es hilfreich sich folgende zwei Fragen zu stellen:



### **Zwei Fragen**

*Es gibt zwei Fragen, die – wenn wir sie uns öfter stellen würden – dazu beitragen könnten, dass die Welt ein friedlicherer Ort werden würde.*

*Die erste Frage ist: Was sind die Gründe, aus denen Menschen etwas für andere Menschen tun?*

*Die zweite Frage lautet: Aus welchen Gründen möchten Sie persönlich, dass andere Menschen etwas für Sie tun?*

Marshall B. Rosenberg

### **Gründe, dass andere tun, was Sie möchten:**

- ▲ Aus Schuld / Scham: Der andere glaubt, dass er für Ihre Gefühle verantwortlich ist.
- ▲ Aus Angst: Der andere geht davon aus, wenn er es nicht tut, dann hat das unangenehme Folgen für ihn.
- ▲ Aus Gehorsam: Der andere denkt, dass Sie die Autorität haben und nur Ihre Bedürfnisse wichtig sind und er seine Bedürfnisse unterzuordnen hat.
- ▲ Aus Wertschätzung: Der andere hat Freude daran, Sie zu unterstützen und zu Ihrem Wohlergehen beizutragen.



### **Teil 2: Balsam für die Seele**

#### **Nur dann**

*Bitte tue das, worum ich dich bitte **nur**, wenn du es mit der Freude eines kleinen Kindes tun kannst, das eine hungrige Ente füttert.*

*Bitte tue nicht worum ich dich bitte, wenn es mit einem Makel von Angst vor Strafe behaftet wäre, würdest du es nicht tun.*



*Bitte tue nicht worum ich dich bitte, um meine Liebe zu kaufen; das heißt, dass du hoffst, ich würde dich mehr lieben, wenn du es tätest.*

*Bitte tue nicht worum ich dich bitte, wenn Du dich schuldig fühlen würdest, wenn du es nicht tätest.*

*Bitte tue nicht worum ich dich bitte, wenn du Scham empfinden würdest, tätest du es nicht.*

*Und ganz bestimmt tue es nicht aus Pflicht oder Verbindlichkeit. Unser Leben ist zu kurz für den Preis, den wir dafür zahlen.*

Marshall B. Rosenberg



### **Teil 3: Das können Sie ausprobieren**

#### **- Vorschlag**

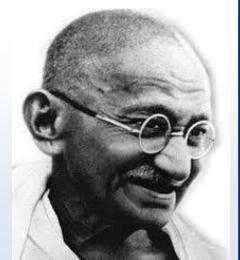
#### **Wie kann es jetzt weitergehen?**

Wir Menschen haben die Wahl und damit auch die Verantwortung zu entscheiden, was wir hören wollen. Wir können uns mit Urteilen, Bewertungen und Interpretationen befassen. Oder wir können uns die Zeit nehmen, um den Gefühlen und Bedürfnissen zu lauschen, den eigenen und denen der anderen. Würde das für Sie einen Unterschied machen? Dann bleiben Sie am Thema dran. Es gibt viele Bücher zum Thema Gewaltfreie Kommunikation und auch Seminarmitschnitte mit Marshall Rosenberg. Gewaltfreie Kommunikation zu lernen bedeutet, einen Weg der Wandlung zu beschreiten. Dies lässt sich besonders leicht zusammen mit anderen und mit Gleichgesinnten tun.



**Sei du der Wandel, den du  
in der Welt sehen möchtest.**

Mohandas Karamchand Ghandi  
(genannt Mahatma, „Große Seele“)



Es gibt noch viel mehr zu entdecken. Wir wünschen uns, dass Sie einen Gewinn für sich darin sehen können und am Ball bleiben. Wenn Sie mögen, können Sie unter [www.coaching-briefe.com](http://www.coaching-briefe.com) unseren wöchentlichen kostenlosen Coaching-Brief „Gewaltfrei leben“ erhalten. Gefällt Ihnen unser Angebot nicht, dann haben Sie jederzeit die Möglichkeit sich abzumelden.

Vielleicht sind Sie nicht nur neugierig geworden. Vielleicht sind Sie schon entschlossen, Gewaltfreie Kommunikation „live“ kennenzulernen. In unseren Workshops und Seminaren können Sie Ihr Grundwissen vertiefen.

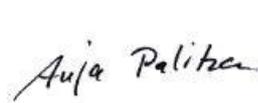
Hier finden Sie unser Angebot:

[www.ab-ins-kloster.de](http://www.ab-ins-kloster.de)

Wir freuen uns Sie einmal persönlich kennenzulernen.

Wir wünschen Ihnen harmonische Beziehungen.

Herzliche Grüße



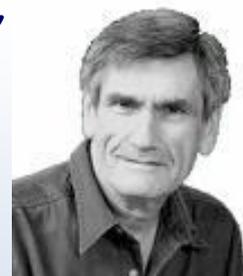
Anja Palitza



& Olaf Hartke

**„Was ich in meinem Leben will,  
ist Einfühlsamkeit, ein Fluss  
zwischen mir und anderen,  
der auf gegenseitigem Geben  
von Herzen beruht.“**

Marshall B. Rosenberg



Giraffenbild: © Johan Swanepoel – iStock