

Herzlich Willkommen ...

zur zweiten Ausgabe des Coaching-Briefes „Gewaltfreie Kommunikation kennenlernen“. Welche Erfahrungen haben Sie mit den Aufgaben zur Grundhaltung im ersten Coaching-Brief gemacht? Bitte denken Sie daran: Wie Gewaltfreie Kommunikation wirkt, lässt sich besser erfahren als erlesen.

Heute geht es um das Thema „Beobachtungen von Bewertungen trennen“.

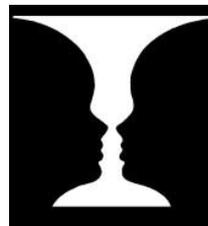


Teil 1: Informationen für den Kopf

- **Der Zweck des ersten Schrittes: Eine gemeinsame Realität herstellen**
- **Beispiele aus dem Alltag**

Eine gemeinsame Realität herstellen

Konflikte entstehen häufig schon dadurch, dass die Gesprächspartner keine gemeinsame Realität in Bezug auf ihren Gesprächsinhalt teilen. Was erkennen Sie auf diesem Bild?



Zwei schwarze Gesichter, die sich anschauen? Oder einen weißen Kelch?

Wenn man genau hinschaut, kann man beides im Bild erkennen. Manche Menschen sehen jedoch nur eines von beiden Motiven. Trifft ein Mensch, der nur den Kelch sieht, auf einen Menschen, der nur die Gesichter sieht, können beide lange über das Motiv streiten.

Genau dies passiert häufig im Alltag. Wir stellen unsere Interpretation als die Realität dar und treffen auf Menschen, die eine eigene Interpretation der Situation als Realität darstellen. Dann wird gestritten.

Würde man sich auf das rein Beobachtbare beschränken, gäbe es an dieser Stelle im Gespräch keine Konflikte. Man teilt dann eine gemeinsame Realität.



Im ersten Schritt der Gewaltfreien Kommunikation teilen wir unserem Gegenüber deshalb mit, auf welche Situation, Wahrnehmung oder Beobachtung wir uns beziehen. Dabei unterscheiden wir „reine Beobachtungen“ von „Interpretationen und Bewertungen“.

Beispiel 1: Der fünfjährige Jörg steht während des Frühstücks immer wieder auf, geht zu seinen Spielzeugautos und schiebt sie auf dem Teppich ein Stückchen weiter. Dies ist eine Beobachtung. Bewertungen und Interpretationen könnten sein: Das Kind bummelt beim Frühstück. Das Kind ist zu zappelig. Das Kind kann nicht stillsitzen. Das Kind macht „etwas Falsches“, denn jetzt ist ja Frühstückszeit. Das Kind hält die Mutter auf.

Beispiel 2: Der Vorgesetzte Frank hat seinen Mitarbeiter Matthias gebeten, vor dem Feierabend noch etwas fertigzustellen. Frank fragt nach, ob es passt und Matthias nennt seine eigenen Pläne für den Abend. An dieser Stelle kann man leicht in Interpretationen und Bewertungen verfallen. Zum Beispiel: Matthias ist ein unwilliger Mitarbeiter. Matthias engagiert sich nicht für wichtige Dinge. Matthias ist gleichgültig in Bezug auf seine Aufgaben. Matthias hat kein Interesse, seinem Chef zu helfen. Matthias denkt nur an seine Freizeit.

Durch die „verschiedenen Realitäten“ wird eine gemeinsame Lösungsfindung eher erschwert als erleichtert. Die Frage ist nicht: „Hast du recht oder habe ich recht?“, sondern: „Was siehst du und bist du bereit dir anzuhören, was ich sehe?“

„Beobachtungen und Bewertungen“ voneinander trennen

Achten Sie in Konflikten darauf, welches Verhalten eine Kamera in dieser Situation aufnehmen würde. Eine Kamera nimmt keine Interpretationen, Bewertungen, Annahmen oder Urteile auf, sondern lediglich die Fakten.

Wenn es Ihnen gelingt, sich zu Beginn eines Dialoges auf die Fakten, auf das Beobachtbare zu fokussieren, dann verringern Sie damit das Konfliktpotenzial im Gespräch erheblich. Ihre Interpretationen und Bewertungen einer Situation teilt Ihr Gesprächspartner vielleicht nicht. Das Beobachtbare wird er jedoch mit hoher Wahrscheinlichkeit genauso sehen, wie Sie.





Teil 2: Balsam für die Seele

Beobachtung oder Bewertung

Ich habe noch nie einen faulen Mann gesehen.

*Ich habe wohl einen Mann gesehen, der niemals rannte,
während ich ihn beobachtete, und ich habe schon mal einen Mann
gesehen,*

*der zwischen Mittag- und Abendessen manchmal schlief,
und der vielleicht zu Hause blieb an einem Regentag.*

Aber er war kein fauler Mann.

*Bevor du sagst, ich wär' verrückt, denk mal nach: War er ein fauler
Mann, oder hat er nur Dinge getan, die wir als „faul“ abstempeln?*

Ich habe noch nie ein dummes Kind gesehen.

*Ich habe schon mal ein Kind gesehen, das hin und wieder etwas gemacht
hat, das ich nicht verstand,*

oder etwas anders gemacht hat, als ich geplant hatte.

*Ich habe schon mal ein Kind gesehen, das nicht dieselben Orte kannte
wie ich, aber das war kein dummes Kind.*

*Bevor du sagst, es wäre dumm, denk mal nach: War es ein dummes Kind
oder kannte es einfach andere Dinge als du?*

*So sehr ich mich auch bemühte, ich habe noch niemals einen Koch
gesehen.*

*Ich habe wohl jemanden gesehen, der Zutaten kombinierte,
die wir dann gegessen haben. Jemanden, der den Herd angemacht und
aufgepasst hat, dass das Fleisch auf dem Feuer gar wird.*

Das alles habe ich gesehen,- aber keinen Koch.

*Sag mir, wenn du genau hinschaust, ist das ein Koch, den du siehst, oder
siehst du jemanden Dinge tun, die wir kochen nennen?*

Was die einen faul nennen, nennen die anderen müde oder gelassen.

*Was die einen dumm nennen, ist für die anderen einfach ein anderes
Wissen.*

Ich bin also zu dem Schluss gekommen,

dass es viel Wirrwarr erspart, wenn wir das, was wir sehen,



nicht mit unserer Meinung darüber vermischen.

Damit es dir nicht passiert, möchte ich noch sagen:

Ich weiß, was ich hier sage, ist nur meine Meinung.

Ruth Bebermayer

in: M. Rosenberg, Gewaltfreie Kommunikation, S. 47



Teil 3: Handlungsvorschläge für die Hände

- **Zum Sofort-Üben**
- **Weitere Übungsvorschläge**

Zum Sofort-Üben

In der linken Spalte finden Sie bewertende oder interpretierende Äußerungen. Versuchen Sie, dazu eine reine Beobachtung zu benennen. Unseren Vorschlag finden Sie am Ende dieses Coaching-Briefes.

Du sitzt immer viel zu lange vor dem Fernseher.	
Du bist für deine Größe viel zu schwer.	
Du beklagst dich immer, wenn ich mit dir rede.	
Du ruhst dich nicht genügend aus.	
Dein Zimmer ist nicht aufgeräumt.	



Unser Übungsvorschlag für die kommenden 24 Stunden

Suchen Sie sich für diese Übung einen Partner. Beschreiben Sie diesem einmal den Raum, in dem Sie sich befinden oder das Café, in dem Sie gemeinsam sitzen oder ein Bild, welches Sie beide betrachten können.

Antwortet er auf Ihre Beobachtungen mit „Nein, das sehe ich anders...“, mit „Ja, aber...“ oder „Für mich stellt sich das so dar...“, dann scheinen sich in Ihre Beobachtungen Bewertungen eingeschlichen zu haben, die Ihr Gegenüber nicht teilt.

Und noch ein Vorschlag: Hören Sie den Gesprächen anderer Menschen einmal zu und achten Sie auf die Bewertungen und Interpretationen und welche Reaktionen in der Regel darauf erfolgen. Wäre das Gespräch anders verlaufen, wenn statt einer Bewertung eine reine Beobachtung gemacht worden wäre?

Ausblick

Unseren Gesprächspartnern reine Beobachtungen statt Bewertungen mitzuteilen, kann Konflikte verringern. Doch wir wollen natürlich mehr. Wir möchten Einsichten vermitteln oder andere zum Handeln anregen. Darum geht es in den nächsten Ausgaben dieses Coaching-Briefes.

Im nächsten Brief werfen wir mit Ihnen einen Blick auf das Thema „Gefühle“. Und darauf, welchen Sinn es hat, auf Gefühle zu achten. Und Sie erfahren, weshalb die meisten Menschen ihre Gefühle verbergen und weshalb es so häufig Widerstand gegen Gefühlsäußerungen gibt.

Wir wünschen Ihnen hilfreiche Erkenntnisse, wenn es Ihnen gelingt, sich bei Meinungsverschiedenheiten auf Beobachtungen zu konzentrieren, statt Bewertungen zu äußern.

Herzliche Grüße



Anja Palitza



& Olaf Hartke

Unser Vorschlag zur Sofort-Übung:

Du sitzt immer viel zu lange vor dem Fernseher.	Du sitzt in dieser Woche schon zum dritten Mal 5 Stunden vor dem Fernseher.
Du bist für deine Größe viel zu schwer.	Du bist 1,70m groß und wiegst 94kg.
Du beklagst dich immer, wenn ich mit dir rede.	Ich erinnere mich nicht, dass du mir mal erzählt hättest, was dir gefällt.



Du ruhst dich nicht genügend aus.	Du arbeitest in dieser Woche jeden Tag mindestens 10 Stunden.
Dein Zimmer ist nicht aufgeräumt.	In deinem Zimmer liegt Wäsche auf dem Boden und am Bett stehen leere Flaschen.

P.S.: Auf der Website www.coaching-briefe.com können Sie sich für den kostenlosen wöchentlich erscheinenden Coaching-Brief „Gewaltfrei leben“ anmelden. Mit diesem wöchentlichen Impuls können Sie Ihre Kenntnisse vertiefen und anhand von beruflichen und privaten Praxisbeispielen regelmäßig üben.



Giraffenbild: © Johan Swanepoel – iStock