



BM-Foto: Regina Adamczak

Wenn der Wolf gelernt hätte, kompetent zu kommunizieren, hätte er gesagt: „Wenn ich sehe, dass Du für das Zinken der Schubladen drei Tage gebraucht hast, ärgere ich mich, weil mir Effektivität wichtig ist.“

BM-Serie „Kompetent kommunizieren, Beziehungen gestalten“, Teil 2

Die eigene Motivation verstehen



Wenn wir etwas tun, dann tun wir das, um uns ein Bedürfnis zu erfüllen.

Wir essen, weil wir Hunger haben. Wir schreien, weil wir gehört werden wollen.

Wir machen, was andere uns sagen, weil uns Harmonie wichtig ist. Manchmal aber ist es schwer, die Strategien anderer Menschen zu verstehen. EDITH SAUERBIER

■ Worum es in diesem Teil der Serie geht, kann ein Beispiel am besten verdeutlichen: Ich beobachte, wie ein achtjähriger Junge in der Pause auf dem Schulhof einer Spinne die Beine nacheinander ausreißt. Ich werde wütend. Meine am nächsten liegende Reaktion wäre etwa: „Hör sofort damit auf! Spinnst du? Das tut doch der Spinne weh! Wie kannst du so grausam sein?“ Für den Jungen bliebe als Antwort darauf nur noch die Rechtfertigung, also eine Verteidigung. Es geht jedoch auch anders: Ich nehme meine Wut wahr und suche das Bedürfnis dazu, das

ich damit ausdrücken will: Mir ist Achtung und Wertschätzung für alles Lebendige wichtig und ich will mich dafür einsetzen. Dann gehe ich davon aus, dass der Junge sich Bedürfnisse erfüllt mit seiner Handlung. Diese kann ich vermuten:

- Forscherdrang: Er ist neugierig und will wissen, was passiert, wenn die Spinne weniger Beine hat.
- Kontakt: Er ist einsam und sucht Kontakt und Reaktionen.
- oder ...

Wenn ich mir das vor Augen führe, könnte ich

so reagieren: „Stop, Max! Höre damit sofort auf. Es tut mir weh, das zu sehen, und ich vermute, der Spinne auch ... Warum machst du das? Bist du neugierig? Willst du wissen, was mit der Spinne passiert, wenn sie weniger Beine hat?“

So angesprochen kann der Junge mitteilen, worum es ihm geht. Wichtig dabei ist auch mein Tonfall. So kommen wir in Kontakt: Er erfährt, was ich empfinde und was mir wichtig ist. Und vielleicht erfahre ich, was dem Jungen wichtig ist und welches Bedürfnis er sich mit dieser Handlung erfüllen möchte.

Eine Sprache entwickeln, die uns verbindet

Wer in der Lage ist, in Begegnungen auf diese Art zu reagieren, geht einen großen Schritt in Richtung Verständnis. Es geht dabei darum, sich mit sich selbst und anderen Menschen zu verbinden. Marshall Rosenberg entwickelte diese Sichtweise und sie ist als sogenannte gewaltfreie Kommunikation bekannt. Die gewaltfreie Kommunikation geht davon aus, dass wir Menschen alles, was wir tun, tun, um uns Bedürfnisse zu erfüllen (eine Übersicht dazu finden Sie in BM 11/19). Dazu wählen wir unterschiedliche Strategien. Unsere Bedürfnisse verbinden uns. Unsere Strategien jedoch können uns trennen, da sie z. B. in einer bestimmten Situation, einer Kultur, einer Religion oder einem anderen Kontext entwickelt wurden. Gewaltfreie Kommunikation lädt dazu ein, sich dieser Muster und Prägungen bewusst zu werden. Ziel ist es, ein lebensdienliches Miteinander zu entwickeln und dabei eine Sprache zu sprechen, die uns wirklich berührt und Begegnung möglich macht.

Beobachten, nicht bewerten

Viele Konflikte drehen sich um die Frage, welche Strategie denn die richtige sei. Um diese zu finden, lädt gewaltfreie Kommunikation dazu ein, folgende Frage zu stellen: Welches Bedürfnis will sich der Mensch mit der gewählten Strategie zu erfüllen? Wenn wir das Bedürfnis kennen, können wir gemeinsam nach einer Strategie suchen, die niemandem schadet. Das ist gar nicht einfach, weshalb es verschiedene kommunikative Werkzeuge, z. B. den sogenannten Vierer-Schritt, gibt:

1. Im ersten Schritt geht es darum, nur die Beobachtung exakt zu beschreiben und nicht zu bewerten. Was genau haben wir gehört, gerochen, gesehen, geschmeckt oder getastet? Das hört sich einfach an, gleichzeitig ist es uns manchmal gar nicht bewusst, was genau der konkrete Auslöser für unser Gefühl war. Es fällt uns schwer, einfach nur zu beobachten.
2. Im zweiten Schritt geht es darum, das Gefühl zu erspüren und zu benennen.
3. Im dritten Schritt frage ich mich, welches Bedürfnis sich in dem Gefühl ausdrückt. Jedes Gefühl weist auf ein dahinter liegendes Bedürfnis hin, das es zu entdecken gilt. In unseren Bedürfnissen drückt sich unsere Lebensenergie, sprich unsere Lebendigkeit aus.
4. Wenn ich dieses Bedürfnis erkannt habe, kann ich im vierten Schritt eine Strategie oder Handlung entwickeln, um es zu erfüllen. Um ein hungriges Bedürfnis zu erfüllen, können Bitten entwickelt und ausgesprochen werden.

Leitfrage dazu: Was müsste geschehen, damit dieses Bedürfnis erfüllt ist? Bitte ich mich selbst darum oder richte ich meine Bitten an andere?

Bitten in der gewaltfreien Kommunikation sind kurz und konkret, positiv formuliert und umsetzbar. Das heißt, ich sage, was genau ich möchte.

Mit mir selbst und mit anderen

Wenn das Gefühl mit einem erfüllten Bedürfnis verbunden ist, lädt die gewaltfreie Kommunikation dazu ein, Dankbarkeit zu empfinden und auszudrücken.

Den Vierer-Schritt kann ich im Zwiegespräch mit mir selber gehen: Diesen Prozess nennt die gewaltfreie Kommunikation Selbstempathie: Ich verbinde mich mit dem, was in mir lebendig ist, bin in Kontakt mit meinem Gefühl und meinem Bedürfnis und handle entsprechend.

Der Vierer-Schritt kann aber auch in der Kommunikation mit anderen angewandt werden: Wie Sie aus dem Kreislauf von Vorwurf und Rechtfertigungen aussteigen, erfahren Sie in der nächsten Folge. ■

BM-Praxistipp



Übung zur Selbstempathie

Bitte wählen Sie eine Situation, in der Sie sich geärgert haben und schauen Sie sich diese noch einmal an:

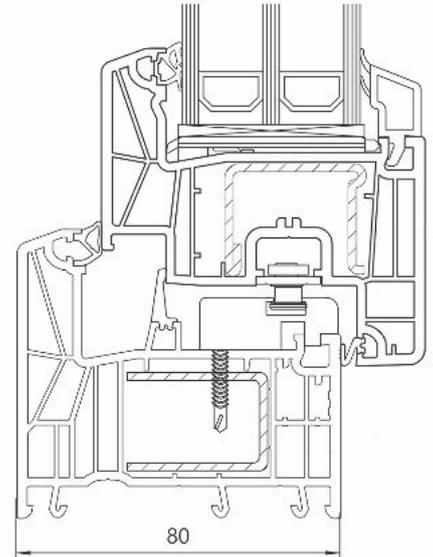
- Was habe ich genau beobachtet, gehört oder wahrgenommen, bevor ich ärgerlich wurde?
- Welches meiner Bedürfnisse hat sich darin bemerkbar gemacht?
- Was müsste passieren, um dieses Bedürfnis zu nähren?

Die Autorin

Edith Sauerbier ist Trainerin und Ausbilderin für Gewaltfreie Kommunikation nach Marshall Rosenberg, Mediatorin, Dipl. Theologin und Trauerrednerin.
www.mediation-und-kommunikation.de



Winter- rabatt -19 %*



Nordline U_f 1,0

- 80 mm Bautiefe
- 6-Kammer-RAL-System
- Bauanschlußleiste
- Flügelheber
- Fehlbedienungssperre
- Spaltlüftung
- Schmutzabweisend lackierte Bänder
- Glas Ug 1,1
- 6 Werkstage Lieferzeit
- Liefertermin sofort mit der AB
- Anlieferung auf Böcken mit Kran LKW im Raum Nordwestdeutschland

Listenbeispiel

100 x 100 DK

88€

bei Online-Best.

Preisliste im Internet
Passwort: BB19

SIEMS[®]
fenster + türen

Tel. 0 44 02/96 71 0

Fax 0 44 02/96 71 69

www.siems-fenster.de



* Bei Bestelleingang vom 01.12.2019 bis zum 15.04.2020