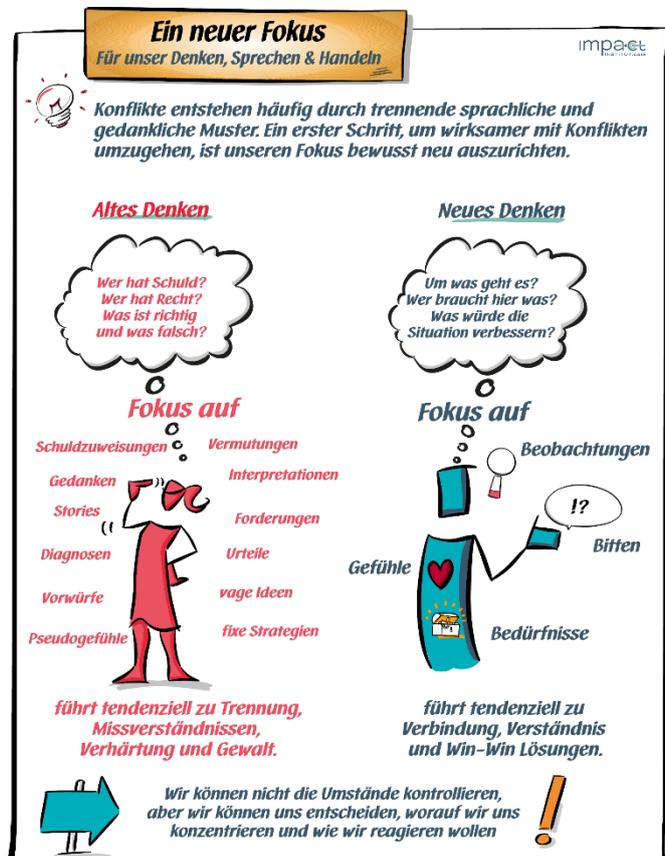


IM KONFLIKT DAS WESENTLICHE BETONEN – DIE VIER SCHRITTE DER GFK

Im Konflikt ist auf beiden Seiten der Wunsch gleich groß, verstanden und gehört zu werden. Meistens halten wir uns aber mit Analysen, Vorwürfen und der Suche nach Schuldigen auf, was nicht zu Verbindung führt sondern uns eher noch weiter entzweit.

Die Gewaltfreie Kommunikation hilft uns dabei, uns in unserem Denken, Sprechen und Handeln auf das Wesentliche zu fokussieren. So entsteht mehr Verständnis füreinander und selbst schwierige Konflikte lösen sich oft wie von alleine auf.

1. Beobachten ohne zu bewerten
2. Fühlen ohne Schuldzuweisung
3. Bedürfnisse von Strategien trennen
4. Klare, konkrete Bitten äußern



Das klingt erstmal simpel, ist aber nicht immer leicht. Deswegen hier ein paar Tipps für die einzelnen Elemente der GFK.

1. BEOBACHTEN: WAS IST WIRKLICH PASSIERT? WAS NEHME ICH WAHR?

Klar zu benennen, was mich stört, ohne es mit Urteilen zu verbinden, ist eine hohe Kunst. Weil uns viel schneller „du hast/du bist/das macht man nicht“ von den Lippen geht, als einfach zu beschreiben, was ich gesehen habe, enden viele Klärungsgespräche schon, bevor sie überhaupt begonnen haben. Wenn ich lerne, klar zu kommunizieren, woran ich mich reibe, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass mein Gegenüber mir zuhört anstatt sich zu rechtfertigen.

Mehr dazu in unserem Artikel Beobachten ohne zu bewerten

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 Weichspülrethorik, Betroffenheitsgedudel und esoterische Sprüche, sondern darum, das eigene, körperliche Feedbacksystem wieder zu aktivieren. Gefühle zeigen mir an, wenn ein Bedürfnis erfüllt oder unerfüllt ist.

Wenn ich die Verbindung zwischen meinen Emotionen und meinen Bedürfnissen wieder herstellen kann, merke ich schneller, was ich brauche, wo meine Grenzen sind und lerne, andere Menschen und ihre Bedürfnisse zu akzeptieren, ohne mit allem einverstanden zu sein.

Mehr dazu in unserem Artikel Fühlen ohne Schuldzuweisung

3. BEDÜRFNISSE - WAS BRAUCHE ICH, WAS BRAUCHST DU?

Jeder von uns hat Bedürfnisse, die in Konflikten schmerzlich berührt werden. Wenn wir es schaffen, uns darauf zu konzentrieren, was wir brauchen, werden wir flexibler in dem, wie wir es uns erfüllen. Mehr Handlungsspielraum, mehr Leichtigkeit, weniger Stress sind die Folge.

Der Clou an Bedürfnissen ist, dass sie uns Menschen in die Wiege gelegt sind. Jeder von uns hat die gleichen Bedürfnisse, entsprechend können wir uns recht einfach auf sie beziehen, um Konflikte zu klären. Denn Konflikte entstehen nicht auf der Ebene der Bedürfnisse, sondern immer nur bei den Strategien, die wir wählen, um uns Bedürfnisse zu erfüllen.

Mehr dazu in unserem Artikel Bedürfnisse von Strategien unterscheiden

4. BITTEN - WAS HÄTTE ICH GERNE? WAS HÄTTEST DU GERNE?

Wir wissen schnell, was wir nicht wollen, aber was wollen wir stattdessen? Meistens haben wir nur indirekte Bitten gelernt („Ich würde gerne mal wieder was unternehmen“) oder brauchen geradezu einen Gedankenleser als Gegenüber, weil wir uns nicht trauen, offen zu sagen, was wir gerne hätten. Wenn ich lerne, offene und klare Bitten zu formulieren, steigt die Wahrscheinlichkeit, dass sich meine Bedürfnisse erfüllen. Wenn ich es schaffe, bei meinem Gegenüber Bitten zu hören, gewinne ich die Freiheit zurück, Nein zu sagen.

Mehr dazu in unserem Artikel Klare, konkretere Bitten äußern

WENN DU MEHR LERNEN MÖCHTEST

Wenn du lernen willst, diese 4 Aspekte bei dir und anderen klarer zu erkennen und zu kommunizieren, ist unser Grundlagenseminar zur Gewaltfreien Kommunikation das richtige für dich. Wir beleuchten die Basics der erfolgreichen Kommunikation nach Marshall Rosenberg (GFK), üben an eigenen und fremden Beispielen die 3 Wege, um mit Konflikten umzugehen und packen einen Werkzeugkoffer, mit dem du auch nach dem Seminar noch weiter üben kannst.

Wir freuen uns, von dir zu hören!



Pierre Boisson



Stefan Becker



Markus Castro



Matthias Faust