

Lexikon

der Wertschätzenden Kommunikation (GfK)

GfK: Die Wertschätzende oder Gewaltfreie Kommunikation ist ein von Marshall B. Rosenberg entwickeltes Konzept, das durch den Aufbau einer gegenseitigen Wertschätzung mehr Vertrauen, Einfühlsamkeit und Freude in der Kommunikation und im Leben integriert.

Beobachtung: Die GfK kommt ohne jede Diagnose aus. Urteile oder Schuldzuweisungen werden umgewandelt in den GfK-Prozessen. -Es geht dabei nicht darum nett zu sein, sondern um die Aufrichtigkeit und Fähigkeit, sich für die eigenen Bedürfnisse/Ressourcen einzusetzen.

Gefühle: Sind aus Sicht der GfK der Schlüssel zu den Bedürfnissen, und werden als Sprache des Körpers angesehen. Es gibt Primär-, und Sekundärgefühle. Sie sind ein Indikator, ob ein Bedürfnis erfüllt, oder nicht erfüllt ist.

Gefühle in unserer Kommunikationskultur: Wer glaubt, die Ursache seiner Gefühle sei etwas, was ein anderer verursacht hat, hat vermutlich auch Schwierigkeiten, die eigenen Gefühle und Bedürfnisse klar auszudrücken. Unsere innere Ausrichtung dabei ist, dass wir unsere wirklichen Gefühle und Bedürfnisse normalerweise nicht beachten und diese auch nicht mitteilen. So bleiben sie ungehört. In der Regel der Fälle sagen wir, was wir nicht wollen. Das kann wie eine selbsterfüllende Prophezeiung wirken.

Bedürfnisse: Alle Menschen haben die gleichen Bedürfnisse, unabhängig von ihrer ethnischen Zugehörigkeit, dem Alter, der Religion oder dem Geschlecht. Auf der Ebene der Bedürfnisse finden keine Konflikte statt, nur auf der Ebene der Strategie. -Die Bedürfnisse verbinden uns miteinander, sie finden erst über die Strategie/Bitte (Handlungsoption) zu einer gemeinsamen, verhandelbaren Lösung.

Strategie: Eine Strategie (=Bitte, Handlungsoption) hat eine große Bedeutung bei der Klärung von Konflikten. Dabei werden Bedürfnisse von Strategien getrennt. (*s. Bedürfnisse). -Nur durch unterschiedliche Strategien zweier Partner kommt es zu Konflikten.

Bitte/Handlung: Die vierte Komponente der 4-Schritte der Wertschätzenden Kommunikation ist eine auf die Gegenwart bezogene, konkret umsetzbare **Bitte/Handlung** (Strategie). Eine Bitte kann mit einem JA, aber genauso mit einem NEIN beantwortet werden. -Die klassische Art Bitten vorzutragen, wird als "positive Handlungssprache" bezeichnet.

Bitte/Forderung: Weiter traue ich mich auf eine Bitte, NEIN zu sagen, ohne zu befürchten, dass mir Unangenehmes daraus wächst. (Hinter jedem NEIN steht ein JA zu einem Bedürfnis!). - Eine Bitte ist keine Forderung!

Konflikt: Unterschiedliche Strategien führen zu einem Konflikt. Die Lösung wäre, eine gemeinsam akzeptable Strategie zu finden.

Empathie: Jemand der Empathie übt, versucht „in den Schuhen des anderen zu stehen und durch seine Augen zu schauen“. - Ein Mensch, der emphatisch zuhört, ist verbunden mit seinen Bedürfnissen/Werten, gleichzeitig aber auch mit den Anliegen/Bedürfnissen/Werten seines Gegenübers.

Im Dialog „spiegelt“ oder übersetzt der empathisch Zuhörende die Anliegen in die dahinterliegenden Bedürfnisse und Gefühle („Versuchsballons“) seines Gegenübers. Final mündet das in einer Beziehungsbitte die nachfragt, ob die angebotenen „Versuchsballons“ passend sind oder ggfs. nicht, sodass das Gegenüber mehr und mehr die Möglichkeit der Klarheit zum eigenen Thema erhält.

Selbstepathie: Ich richte die Aufmerksamkeit auf meine Gefühle und Bedürfnisse und drücke sie klar und deutlich aus.

„Du bist ein Egoist“, könnte dann etwa heißen: „Ich möchte, dass meine Bedürfnisse und Werte genau so ernst genommen werden wie deine!“ Oder, „Der Chef nützt mich aus!“ hieße, „Ich brauche Autonomie und Wertschätzung!“

Sympathie: Sympathie ist nicht zu verwechseln mit Empathie. Bei der Sympathie ist die Aufmerksamkeit im Wechsel bei dem, was beim anderen und was bei mir selbst lebendig ist. Leider kommt es bei diesem Austausch in der Regel u.a. zu Bewertungen, Interpretationen, Urteile über andere (*s. Urteil).

Urteil: Wir sind gewohnt, uns und andere zu beurteilen und zu interpretieren, weil wir so erzogen wurden. Wir leben immer noch in hierarchischen Strukturen. Die "höher" Stehenden sind der Überzeugung, näher bei der „Wahrheit“ zu sein und daher auch zu wissen, was r i c h t i g und f a l s c h ist. Dies hat die gesamte Sprachkultur und die Beziehungskultur aller sozialen Schichten geprägt. Blitzschnell ist unser Urteil zur Stelle. „Der“ ist unfähig, geldgierig, selbstzentriert und vieles mehr. Ein Urteil und besonders ein moralisches, kann uns den Eindruck von Macht über den andern verleihen (verdeckte Dominanzkultur).

In der Regel ist unsere Aufmerksamkeit nach außen gerichtet. Sie beurteilt, was richtig ist oder falsch. Sie beruht nicht wie in der Wertschätzenden Kommunikation auf respektvoller Gegenseitigkeit und auf Augenhöhe, die die Bedürfnisse beider im Blick hat.

Mediation: Ist ein schlichtendes Verfahren, das unter der Vermittlung einer unparteiischen dritten Person die Bewältigung eines Konfliktes anstrebt.

Meditation: Ein Weg, mit sich selbst in Kontakt zu kommen, still zu werden, sich selbst zu hören und auch „leer“ zu werden.