

Gewaltfreie Kommunikation – einfühlsame Kommunikation

von Joscha Falck

Der Aufsatz führt in die Kernthesen der Gewaltfreien Kommunikation nach Marshall Rosenberg ein. Nach der Darstellung der grundlegenden Ziele wird der Zusammenhang zur personenzentrierten Gesprächspsychotherapie nach Rogers beleuchtet. An vielen Beispielen werden die Fehlformen in der Alltagskommunikation - Rosenberg spricht von lebensentfremdeter Kommunikation - aufgezeigt. Im Anschluss daran werden die vier Schritte Rosenbergs für eine gelingende Kommunikation beschrieben (Beobachtung, Gefühl, Bedürfnis und Bitte) und an praktischen Beispielen erläutert.

1. Die Gewaltfreie Kommunikation

Die Gewaltfreie Kommunikation (GfK) ist eine von Marshall B. Rosenberg entwickelte Kommunikations- und Konfliktlösungsmethode. Ihr Ziel ist es, besser zum anderen bzw. zu sich selbst zu finden und durch eine Sprache des Gebens und des Nehmens („language of the heart“) die Anliegen oder Bedürfnisse aller Parteien aufzuspüren und zu berücksichtigen. Dabei bedient sich die GfK der Giraffensprache, mit der Giraffe als Symbol für das Landtier mit dem größten Herzen. Der Name gewaltfreie Kommunikation beschreibt neben dem wörtlich zu verstehenden Titel in erster Linie eine Haltung, wie wir unseren Mitmenschen gegenüber treten können. Rosenberg entwickelte diese Methode nach dem Studium der klinischen Psychologie bereits in den 60er Jahren des letzten Jahrhunderts und bietet seitdem Trainings überall auf der Welt an. Desweiteren ist er in Krisenregionen wie Israel und Palästina tätig.

2. Der theoretische Hintergrund

Die Gewaltfreie Kommunikation steht in der Tradition der humanistischen Psychologie von Carl Rogers, dem Lehrer von Marshall B. Rosenberg. Dabei spielt - wie auch in der personenzentrierten Gesprächspsychotherapie - das aktive Zuhören eine bedeutende Rolle, das von Rogers entwickelt wurde. Aktives Zuhören beschreibt eine Haltung, bei der es einem Gesprächspartner gelingt, dem anderen durch die Art der Gesprächsführung oder auch durch Körpersprache mitzuteilen, dass man dem Gesagten folgt und sich in dem Bemühen befindet, sich in die gedankliche und inhaltliche Welt des anderen wertungsfrei einzufühlen (Nach Rogers eine Begegnung von Person zu Person mit den Grundhaltungen Empathie, Akzeptanz und Kongruenz).

3. Das Konzept von Rosenberg

3.1 Lebensentfremdete Kommunikation

Wir alle kennen sprachliche Schwierigkeiten, die verhindern, in Gesprächen das zu erreichen, was uns wichtig erscheint. So versuchen wir zum Beispiel andere Menschen zu ändern, indem wir ihnen signalisieren, dass sie „nicht ok“ sind. Dabei sind viele von uns in dem Glauben erzogen worden, dass die Sprache der Annahme unseren Mitmenschen zeigt, sich

Die Annahme des anderen ermöglicht Veränderung

gerade nicht zu ändern. In diesem Zusammenhang wird von Straßensperren der Kommunikation gesprochen, wie z.B. befehlen, predigen, belehren oder interpretieren, um nur einige zu nennen. An dieser Stelle geht nun Rosenberg davon aus, dass erst die Annahme des Dialogpartners einen Rahmen zur Veränderung ermöglicht, wenn es uns denn gelingt, das Miteinander mit allen Gefühlen und Bedürfnissen in den Mittelpunkt zu stellen. So reicht es nicht, stur das Modell der GfK anzuwenden, sondern erst eine Veränderung der Einstellung zum Gegenüber ermöglicht eine verbesserte Kommunikation. Hier trennt Rosenberg zwei gegenläufige Sprachen. Die gewaltfreie „Giraffensprache“ und die lebensentfremdete „Wolfssprache“. Als „lebensentfremdete Kommunikation“ beschreibt Rosenberg Formen der Sprache, die uns über kurz oder lang dazu führen, Gewalt gegen uns oder andere anzuwenden. Dabei wird Gewalt

hier als ein Mittel verstanden, seine eigenen Bedürfnisse auf Kosten anderer durchzusetzen. Unterteilen lässt sich die lebensentfremdete Kommunikation in folgende drei Bereiche.

3.1.1 Moralisches Verurteilen

Zuerst beschreibt Rosenberg die Art und Weise, andere zu verurteilen. Dabei unterscheidet er zwischen moralischen Urteilen und Werturteilen. Wenn so die Bewertung einer Person durch entsprechendes Fehlverhalten belegt und erhärtet wird, kommt es zum moralischen Urteil. Dabei analysieren und interpretieren wir und etikettieren den anderen mit Urteilen wie gemein, böse, egoistisch oder arrogant. Die GfK schlägt nun an dieser Stelle vor, genau zwischen Verhalten und der Person zu trennen und sich einer konkreten deskriptiven Sprache zu bedienen. Dabei werden unsere Bedürfnisse mehr erfüllt, als wenn wir verurteilen, und inhaltlich wird schließlich auch mehr gesagt.

3.1.2 Leugnen von Verantwortung

Eine weiteres Kennzeichen der lebensentfremdeten Kommunikation sieht Rosenberg im Leugnen von Verantwortung. Hier werden für unsere Gefühle und unser Handeln andere oder anderes (z.B. die Gesellschaft) verantwortlich gemacht. Dies könnte z.B. so klingen: „Heute abend müssen wir feiern, weil schließlich Sylvester ist“. Vorsicht ist ebenso bei sogenannten Pseudoge-

Ich-Botschaften für den Ausdruck wirklicher Gefühle

fühlen geboten, die gleichzeitig eine Wertung über den anderen enthalten. Ein Beispiel hierfür wäre: „In letzter Zeit fühle ich mich total vernachlässigt von dir.“ Diese Aussage impliziert gleichzeitig den Vorwurf, dass sich der Angesprochene zu wenig kümmere. Rosenberg schlägt hier vor, sich genau an den Ausdruck wirklicher Gefühle in Form von Ich-Botschaften zu halten.

3.1.3 Forderungen

Als dritten Baustein lebensentfremdeter Kommunikation führt die GfK Forderungen an, die an die Stelle von Bitten treten und als solche verschleiert sind. Der kleine Unterschied zeigt

sich erst in der Konsequenz. Wo Forderungen oft mit Drohungen verbunden sind und nega-

tive Auswirkungen haben können, beinhaltet eine Bitte auch die Möglichkeit, nicht erfüllt zu werden. So kann die Bitte an das eigene Kind, den Müll rauszubringen, bei Verneinung möglicherweise zu Taschengeldentzug führen und sich somit als Forderung oder sogar Befehl entpuppen.

Hier zeigt sich die GfK als zutiefst ehrliche Art und Weise miteinander umzugehen, da sie auf Bedürfnisse beider Parteien achtet und deren Erfüllung als Ziel formuliert.

3.2 Das Modell der gewaltfreien Kommunikation

Nach der Klärung der „Wolfssprache“ soll nun das Modell der GfK und damit Rosenbergs Konzept der Kommunikation vorgestellt werden. Hier trennt er vier Schritte: **Beobach-**

ung, Gefühl, Bedürfnis und **Bitte**. Diese sollen in ihrer Reihenfolge und Form skizziert werden.

3.2.1 Beobachten ohne Wertung

Zu Beginn einer Konfliktklärung ist es im Sinne einer gewaltfreien Auseinandersetzung wichtig, eine Beobachtung ohne Bewertung zu formulieren, die ausschließlich das Verhalten des anderen beschreibt, das bei einem selbst unangenehme Gefühle auslöst. Vermieden werden dabei Anschuldigungen („Wegen deiner blöden Arbeit...“) oder Pauschalisierungen („Du hast nie Zeit für mich“). Besser ist der nur beschreibende Weg: „Wir haben in den letzten zwei Wochen nur einen Abend miteinander verbringen können.“ Hört der Gesprächspartner trotzdem Kritik heraus und fühlt sich angegriffen hilft, sich das Gesagte wiederholen zu lassen, um Missverständnissen vorzubeugen. Hier bedient sich die GfK der Methodik des aktiven Zuhörens.

3.2.2 Gefühl

Im nächsten Schritt versuchen wir, unsere Gefühle mit der Beobachtung in Verbindung zu bringen. Dabei ist es wichtig Verantwortung für das eigene Empfinden zu übernehmen und uns nicht in der Formulierung von Pseudogefühlen zu verfangen, die gleichzeitig einen Vorwurf enthalten. So kann der Wortlaut „Ich fühle mich allein gelassen und nicht beachtet“ durchaus als Kritik empfunden werden und kontraproduktiv wirken. Bleiben wir jedoch strikt bei uns, fördert dies die empathische

**Hinter jedem
Gefühl steht ein
Bedürfnis.**

Verbindung zu unserem Gesprächspartner. Demnach verfolgt hier „Ich fühle mich einsam“ oder „Ich fühle mich allein“ besser das Prinzip der Echtheit im Sinne der GfK.

3.2.3 Bedürfnis

Rosenberg formulierte wie auch schon Carl Rogers, dass hinter jedem Gefühl ein Bedürfnis steht, welches dadurch verschleiert zum Ausdruck gebracht wird und beachtet werden will. Nun liegt es an uns hinter unsere Gefühle zu schauen und dem gegenüber zu erklären, was unsere Bedürfnisse sind und in welcher Art und Weise sie unerfüllt bleiben. Dies könnte, um beim vorausgehenden Beispiel zu bleiben, folgendermaßen klingen: „Mir ist es wichtig, viel Zeit mit dir zu verbringen, weil ich

deine Gesellschaft sehr schätze“. Oder: „Ich habe ein Bedürfnis danach, mit dir unser gemeinsames

Leben zu gestalten, weil ich dich liebe und mit dir zusammen sein will“.

Zeigen sich Bedürfnisse nicht immer gleich, hilft es ratend danach zu forschen, um die empathische Verbindung zum anderen nicht zu verlieren. Dies kann ebenso helfen, wenn wir faschistoiden oder fremdenfeindlichen Aussagen begegnen, hinter denen sich eigentlich Gefühle und Bedürfnisse verbergen können, die gehört werden wollen.

3.2.4 Bitte

Um nun auf die erwünschte Veränderung zu sprechen zu kommen schlägt Rosenberg vor, in einer „positiven Handlungssprache“ den Ge-

sprächspartner um das zu bitten, was das eigene Leben bereichern soll. Man darf dabei allerdings nicht vergessen, dass eine echte Bitte auch abgeschlagen werden kann. Bleibt man in der entsprechenden Formulierung bei sich, sollte vermieden werden, dem anderen zu sagen, was er tun oder nicht tun soll. Somit wäre „Ich würde mir wünschen, dass wir nächste Woche zusammen ins Kino gehen“ eine echte Bitte, die gleichzeitig einen konkreten Vorschlag enthält und die vorausgegangenen Beobachtungen, Gefühle und Bedürfnisse zu einem Abschluss bringt.

Rosenberg fasst den Ablauf der GfK folgendermaßen zusammen:

„Wenn a, dann fühle ich mich b, weil ich c brauche. Deshalb hätte ich jetzt gerne d.“

4. Kritische Reflexion

Ich möchte die Methode der gewaltfreien Kommunikation zum Abschluss kritisch beleuchten.


Doch vorweg noch eines: Es handelt sich nicht um ein Rezept, die eigenen Interessen ohne schlechtes Gewissen „durchboxen“ zu können. Die GfK verpflichtet sich einer Haltung und setzt ein hohes Maß eigener Entwicklung voraus. Dies scheint mir

Die GfK setzt ein hohes Maß eigener Entwicklung voraus.

gleichzeitig das Hauptargument zu sein gegen die Anschuldigung, die GfK sei eine Pseudopsychologie. In der „language of the heart“ zu sprechen, verlangt, sich selbst zu öffnen, Vor-

urteile zu erkennen und die Fähigkeit, auf Meta-Ebenen zu denken, einzusetzen. Viel verlangt, mag mancher denken und trotzdem ermutigt die GfK, es zu trainieren und auszuprobieren. Sie verlangt nicht, aber sie lädt ein.

Trotz all der Kritik an der praktischen Anwendbarkeit, an der Schwierigkeit bewertungsfrei zu beschreiben oder gar grundsätzliche theoretische Zweifel an den Grundannahmen, kann auch ich aus eigener Erfahrung nur ermutigen, es einmal zu versuchen. Manchmal ist man es vielleicht leid, mit viel anstrengender Autorität

arbeiten zu müssen oder im privaten Umfeld ewige Kämpfe auf Nebenkriegsschauplätzen ausfechten zu müssen, bis man bemerkt, worum es eigentlich geht – bei sich selbst oder bei anderen. Die GfK erweist sich schon dann als einsetzbar, wenn nur einer sie beherrscht. Sie werden feststellen, wie verduzt Menschen reagieren, wenn sich jemand dafür einsetzt, ehrlich zu einer Lösung zu kommen und Befürfnisse zu berücksichtigen. Und Sie werden feststellen wie dankbar Menschen sein werden, wenn man sie ernst nimmt. 

Quelle:

Rosenberg, Marshall B.: Gewaltfreie Kommunikation: Aufrichtig und einfühlsam miteinander sprechen.
Paderborn 2001