



von Birgit Widmann-Rebay von Ehrenwiesen



Die Sprache der Herzen

Gewaltfreie Kommunikation (GfK) im Kindergarten

Dieser Artikel soll Ihnen einen Einblick geben, wie Kommunikation gelingen kann. Mithilfe der „Gewaltfreien Kommunikation“ lassen sich Missverständnisse, Konflikte, Aggressionen, Missgunst und Traurigkeit vermeiden, sodass Raum für Mitgefühl und Verständnis entstehen.

Können Sie das?: Sie möchten eine Situation verändern, damit alle davon profitieren. Sie sprechen ein Kind an, eine Mutter, Ihre Kollegin und ernten für Ihre positive Absicht, Ihre Mühe und Ihren Einsatz lediglich einen Vorwurf, eine Verteidigung oder einen Gegenangriff. Sie sagen etwas sehr freundlich und erhalten als Antwort ein patziges: „Ich weiß das eh besser als du ...“ Ihre positiv gemeinte Botschaft ist nicht angekommen. Lediglich Ärger und schlechte Stimmung sind das Resultat. Ihr Gesprächspartner fühlte sich provoziert. Besonders in angespannten, stressigen Situationen sind wir manchmal hilflos. Es scheint uns an der Fähigkeit zu mangeln, effektiv zu kommunizieren.

Gewaltfreie Kommunikation – einfühlsame Kommunikation

Die eigenen schmerzhaften Erfahrungen mit Gewalt und Unverständnis regten den Psychologen Dr. Marshall Rosenberg an, sich mit den folgenden Fragen zu beschäftigen:

- „Was geschieht genau, wenn wir die Verbindung zu unserer einfühlsamen Natur verlieren und uns

schließlich gewalttätig und ausbeuterisch verhalten?

- Und umgekehrt: Was macht es manchen Menschen möglich, selbst unter den schwierigsten Bedingungen, mit ihrem einfühlsamen Wesen in Kontakt zu bleiben?“

Aus den Antworten auf diese Fragen entwickelte er die „Gewaltfreie Kommunikation“ (GfK). Ziel dieses Umgangs ist es, für eine zufriedenstellende Situation zu sorgen.

Marshall Rosenberg benutzt die Giraffe und den Wolf als Symbole für zwei unterschiedliche Kommunikationsstile. Der Wolf steht als Symbol für die Wolfssprache, die gewalttätige Kommunikation. Er hat kurze Beine und scharfe Zähne. Steht er vor einem Hindernis (Konflikt), kann er es nicht überblicken und sieht somit nichts anderes als den Konflikt. Die Giraffe steht als Symbol für die Giraffensprache, der Sprache, die das Leben bereichert. Sie hat ein großes Herz und einen langen Hals. Steht sie vor einem Hindernis, überblickt sie es und sieht dahinter schon die Lösung. M. Rosenberg sagt, dass Wölfe aber eigentlich auch Giraffen seien, nur mit einem kleinen Sprachfehler. Bei der Gewaltfreien Kommunikation

handelt es sich nicht um eine Gesprächsführungsstrategie, sondern um eine innere Haltung. Diese ist gekennzeichnet von Respekt, Achtung, Wertschätzung und einer klaren Selbstvertretung. Es handelt sich um eine sanfte Methode mit einer kraftvollen Wirkung.

M. Rosenberg beschreibt dies folgendermaßen: „Als ich mich mit den Umständen beschäftigte, die unsere Fähigkeit beeinflussen, einfühlsam zu bleiben, war ich erstaunt über die entscheidende Rolle der Sprache und des Gebrauchs von Wörtern. Seitdem habe ich einen spezifischen Zugang zur Kommunikation entdeckt – zum Sprechen und Zuhören –, der uns dazu führt, von Herzen zu geben, indem wir mit uns selbst und mit anderen auf eine Weise in Kontakt kommen, die unser natürliches Einfühlungsvermögen zum Ausdruck bringt. [...] Wir betrachten unsere Art zu sprechen vielleicht nicht als „gewalttätig“, dennoch führen unsere Worte oft zu Verletzung und Leid – bei uns selbst oder bei anderen.“

Gewalttätige oder trennende Sprache

Oberflächlich betrachtet, kommen wir mit der Art und Weise, wie wir miteinander sprechen, ganz gut zurecht. Ab und zu fällt uns zwar auf, dass wir nicht verstanden werden, wir ärgern uns, sind enttäuscht, spüren „Gegenwind“, vielleicht Ablehnung. Ein harmloses Gespräch endet mit Ärger oder Frust – vielleicht im Streit. Die meisten empfinden Vorwürfe, Unterstellungen, Schuldzuweisungen und scheinbar gut gemeinte Ratschläge, Schweigen oder das Weggehen einer Person als trennend. Oft sind es die unterschwelligem Bemerkungen, die uns verletzen.

„Die ungeschickten Kinder lernen das eh nie!“ Diese so dahin gesagte Aussage kann zu folgenden Überlegungen anregen: „War ich gemeint, bin ich ungeschickt? Lerne ich das wirklich nie? Ich bin einfach ungeschickt. Mir wird wohl das Einradfahren nie gelingen. Da kann ich auch gleich aufhören.“

Fortsetzung: Seite 19

Die vier Schritte: Beobachtung

1. Beobachtung

„Wenn ich sehe (höre), dass du ...“

Ohne jegliche Interpretation und Bewertung nennen und beschreiben wir, was wir wahrnehmen und beziehen uns darauf. Die wertfreie Beschreibung einer beobachtbaren Sache dient im Wesentlichen der Schaffung einer gemeinsamen Basis, damit alle wissen, worüber genau gesprochen wird.

Bewertung	Beobachtung
<i>Du bist unhöflich!</i>	<i>Du hast gesagt: „Tante Maria ist dick.“</i>
<i>Bei euch in der Puppenküche sieht es aus wie im Saustall.</i>	<i>In der Spielecke liegen ganz schön viele Spielsachen auf dem Boden herum.</i>
<i>Du siehst aus wie ein Schweinchen.</i>	<i>Dein Mund ist noch ganz braun von der Schokolade.</i>



Quelle: www.pixelio.de

2. Gefühl

„Ich fühle mich ...“

Jetzt folgt die Beschreibung dessen, was ich fühle. Jeder ist für seine Gefühle selbst verantwortlich. So können wir unserem Gegenüber mehr Wahlfreiheit geben, indem wir nur bei uns bleiben und unser Gegenüber entscheiden lassen, was er fühlt. Ohne direkte oder indirekte Schuldzuweisung. Deshalb ist es notwendig, sprachlich so zu formulieren, dass die Ursache für ein Gefühl auch bei uns selbst liegt und nicht der Ursprung meines Gefühls einer Begebenheit, Sache oder Menschen zugeordnet wird, denn das ist eine Schuldzuweisung.

Die Ursache meiner Gefühle (Schuld) liegt am anderen	Die Gefühle liegen bei mir
<i>Ich bin genervt, weil der Hort heute schon um eins schließt!</i>	<i>Der Hort schließt heute um 13.00 Uhr und ich bin nun hektisch, weil ich mehr Zeit für mich gebraucht hätte.</i>
<i>Frau Gröbe ist sauer, weil du die Bastelecke nicht aufgeräumt hast.</i>	<i>Als du die Bastelecke nicht aufgeräumt hast, war ich enttäuscht, weil mir Absprachen wichtig sind.</i>
<i>Ich bin enttäuscht, weil Sie 15 Minuten nach unserem Termin gekommen sind.</i>	<i>Als Sie 15 Minuten nach der vereinbarten Zeit gekommen sind, war ich ärgerlich, weil mir Zuverlässigkeit wichtig ist.</i>

Durch diese Verschiebung der Sichtweise – hin zu unseren eigenen Gefühlen, übernehmen wir die Verantwortung für diese und zwar gefühlt und verbal. Der Grund für meine Gefühle liegt in mir – in meinen Bedürfnissen. Sogar in Situationen, in denen wir von ganzem Herzen versuchen, mit Offenheit Klärung zu erwirken, laufen wir Gefahr, unserem Partner unterschwellige Vorwürfe zu machen. Wir tun das nicht mit Vorsatz – wir beginnen sogar mit: „Ich fühle mich ...“ Obwohl wir das Gefühl offensichtlich verbal auf uns beziehen, kann es passieren, dass das Gefühl mit einem Vorwurf gekoppelt ist. Diese indirekte Bewertung über den anderen, kann zu einem negativen Gesprächsverlauf führen, der nicht gewollt ist.

Aussage: Ich fühle mich ...	Versteckter Vorwurf
<i>Ich fühle mich eingeengt ...</i>	<i>In dieser Aussage verbirgt sich der Vorwurf, dass mich mein Gegenüber einengt.</i>
<i>Ich fühle mich missverstanden ...</i>	<i>In dieser Aussage steckt der Vorwurf, dass der andere mich nicht versteht, vielleicht sogar nicht verstehen will.</i>
<i>Ich fühle mich übergangen.</i>	<i>In dieser Aussage steckt der Vorwurf, dass mein Gegenüber mich nicht einbezieht.</i>

Weitere Beispiele für sogenannte Gefühle mit eingebautem Vorwurf: *angegriffen, bevormundet, herabgesetzt, unwichtig, gestört, provoziert, gezwungen, nicht beachtet, uninteressant, zurückgewiesen, manipuliert, hintergangen, ...*

➔ Gefühl ➔ Bedürfnis ➔ Bitte

3. Bedürfnis

„Weil ich brauche ...“

Es folgt nun die Formulierung eines Bedürfnisses, das durch die Situation oder Haltung der anderen Person nicht befriedigt wird. Bedürfnisse stehen im Zentrum der einfühlsamen Kommunikation. Sie sind unser Lebensmotor. Alles, was wir tun, hat zum Zweck, unsere Bedürfnisse zu erfüllen. Komisch, denn manchmal kommt es einem vor, als würden unsere Handlungsweisen genau das Gegenteil bezwecken.

Variante A	Variante B
<p>Max möchte gerne mit Ellena, Paula und Lisa im Sandkasten spielen. Er will dazugehören. Sein Bedürfnis ist Zugehörigkeit. Weil Max für sich jedoch denkt: „Die lassen mich eh nie mitspielen!“, macht er das einzige, was ihm einfällt, um seinen Schmerz auszudrücken. Max macht die Bauwerke kaputt. Hätte nun Max die Chance zu lernen wie er sich und seine Gefühle besser verstehen und ausdrücken kann, so wäre es ihm vielleicht möglich gewesen zu den Kindern zu sagen: „Ich fühle mich einsam und möchte sehr gerne mitspielen. Darf ich?“ Was meinen Sie – das Spiel wäre mit Sicherheit anders – ruhiger – verlaufen.</p>	<p>Max's Bedürfnis beim Beobachten der drei Kinder im Sandkasten war: Zugehörigkeit. Weil er nicht wusste wie er das bei Ellena, Paula und Lisa erfüllt bekommen sollte, war seine Strategie – Zerstörung. Natürlich will Max am liebsten mit Ellena, Paula und Lisa im Sandkasten spielen – doch das ist nicht der einzige Weg sein Bedürfnis nach Zugehörigkeit zu erfüllen. Max hätte auch die Möglichkeit mit Meike und Silvia fangen zu spielen oder mit Franz und Korbinian verstecken zu spielen.</p>

Beispiel: Mami braucht Ruhe und das Kind will Spielen. Mami versteht unter Ruhe, auf der Couch zu liegen und eine CD zu hören das Kind versteht unter Spielen, dass im Wohnzimmer eine Eisenbahnstrecke aufgebaut wird mit Feuerwehreinsatz.

Lösungsstrategie: Konflikte brauchen selbst dann nicht zu entstehen, wenn es sich um scheinbar widersprüchliche Bedürfnisse handelt. Solange die Bedürfnisse mit konkreten Beispielen verknüpft sind, fällt es nicht leicht, kann man beiden Seiten nicht gerecht werden. Die Lösung könnte sein: Beide Seiten überlegen sich, wie sie gemeinsam ihre Bedürfnisse erfüllen können:

- Mama bleibt im Wohnzimmer und die Erbauung der neuen Zugstrecke mit anschließendem Feuerwehreinsatz findet im Kinderzimmer statt.
- Beide gehen einen Drachen steigen lassen.
- Beide gehen am See spazieren, beobachten Insekten, legen sich in die Hängematte und raten Wolkenbilder.

Wenn wir einen Konflikt lösen wollen, können wir nach den Bedürfnissen fragen, die hinter der Strategie liegen und so gemeinsam neue Strategien finden, die beiden Seiten die Chance zur Bedürfniserfüllung geben. Hinter diesem Schritt verbirgt sich noch eine weitere große Chance. Wir wenden unser Augenmerk stärker darauf, wie wir unsere Bedürfnisse erfüllt bekommen – eine Ich-Bezogenheit zu mehr Eigenliebe. Denn erst wenn wir unsere Bedürfnisse wahrnehmen und beachten, haben wir auf Dauer die Kraft, uns um die Bedürfnisse der anderen zu bemühen und zu kümmern.

4. Bitte

„Darum möchte ich gerne/bitte ich dich ...“

Die spezifische Bitte dient dazu, dem anderen klar zu sagen, was wir von ihr/ihm möchten, damit unser Gegenüber weiß, was sie/er konkret zur Verbesserung unserer Lebensqualität beitragen kann. Um eine Bitte konkret zu formulieren, helfen diese Kriterien:

Kriterium	Beispiel
Die Bitte passt zum Bedürfnis.	Wenn Sie das Bedürfnis nach Ruhe beim Märchenwaldbesuch haben, dann hilft es möglicherweise nichts, wenn Sie ihrem Kind eine Birne anstelle von Kaugummis anbieten. Geeigneter scheint der Vorschlag: „Geh doch bitte zu den Schaukeln und schau dich dort um. Bleib dort bis ich dich hole.“
Die Bitte ist konkret.	„Halte dich bitte gut mit beiden Händen fest, erst wenn du sicher stehst, steigst du auf die nächste Stufe.“ Anstelle von: „Pass auf!“
Die Bitte ist positiv.	„Bleib an meiner Hand.“ Anstatt „Renn nicht über die Fahrbahn.“
Die Bitte ist jetzt erfüllbar.	„Kannst du mir bitte sagen, was du machen willst, wenn dir das Mädchen wieder den Bulldozer wegnimmt.“, anstelle von: „Kannst du bitte beim nächsten Mal erst mit ihr reden.“
Die Bitte ist offen für ein „Nein.“	Marshall Rosenberg nennt ein „Nein“ einen sehr unglücklichen Versuch, „Ja“ zu den eigenen Bedürfnissen zu sagen. Es ist besser ein echtes „Nein“ zu bekommen als ein unechtes „Ja“. Ein „Nein“ zu hören, gibt die Möglichkeit nach Alternativen zu suchen, um seine Bedürfnisse erfüllt zu bekommen. Ein „Ja“ das nicht so gemeint ist, bezahlt man meist teuer. Zur besseren Klärung schlägt er vor, an die Bitte die Frage: „Bist du damit einverstanden?“ anzuschließen.

Um die vier Schritte mit Leben zu füllen, bedarf es zwei weiterer innerer Prozesse:

A:

Wir durchlaufen die beschriebenen vier Schritte innerlich für die Selbstklärung (Selbstempathie und Aufrichtigkeit): Was brauche, was will ich selbst?

Beispiel Selbstempathie: Mittagessen. Marion steht ständig vom Tisch auf und beginnt etwas anderes zu tun. Wenn sie isst, dann nur mit den Fingern.

Mögliche Reaktion – innen: „Wieso muss mich dieses Kind ständig provozieren?“	Mögliche Reaktion mithilfe der Gewaltfreien Kommunikation: nach innen: „Ich bin sauer, weil ich gerne in Ruhe genießen möchte.“
Mögliche Reaktion – außen: „Iss jetzt endlich mal anständig!“	Nach außen: 1. Schritt (Beobachtung): „Du bist jetzt dreimal während des Essens aufgesprungen und isst mit deinen Fingern. 2. Schritt (Gefühl): Ich merke, wie ich langsam sauer werde. 3. Schritt (Bedürfnis): Ich möchte gerne mein Essen genießen. 4. Schritt (Bitte): Setz dich bitte auf deinen Stuhl und iss mit der Gabel. Bist du damit einverstanden?“

B:

Wir durchlaufen die vier Schritte innerlich für das Verständnis für den anderen:
Die Einfühlung bzw. Empathie für mein Gegenüber

Beispiel Empathie mit anderen: Im Kindergarten gibt es eine neue Schaukel. Eine, auf der man so richtig gut sitzen kann mit einem Seil, das sich angenehm an den Händen anfühlt und nicht kratzt. Stolz setzt sich Veronika darauf und schaukelt. Sie ist begeistert. Da kommt Fritz und zieht Veronika von der Schaukel. Veronika beginnt zu weinen und läuft zu Ihnen: „Fritz hat mich einfach runtergeschubst und schaukelt jetzt.“

Mögliche Reaktion – innen: „Wieso haben wir es immer noch nicht geschafft, die Kinder das Abwechseln zu lehren?“	Mögliche Reaktion mithilfe der Gewaltfreien Kommunikation (GfK): Nach innen: „Ich bin genervt, weil mir Harmonie wichtig ist.“
Mögliche Reaktion – außen: „Stell dich nicht so an! Fritz lässt dich gleich wieder schaukeln.“	Nach außen: Beobachtung: Fritz schaukelt – Gefühl: Du bist jetzt enttäuscht – Bedürfnis: Weil du gerne selbst bestimmen wolltest, wann du die Schaukel abgibst?“



Birgit Widmann-Rebay von Ehrenwiesen ist NLP-Lehrtrainerin.

Kontakt:

Tel: 08153 953417
www.ressources.de



Fortsetzung von Seite 15

Rosenberg zählt derartige Formen der Kommunikation zur gewaltvollen Sprache, weil sie meist mit negativen Gefühlen enden: Hilflosigkeit, Ärger, Frust, Trauer, Enttäuschung, etc. Die Worte in dieser Sprache werden als Druckmittel, als Machtmittel missbraucht und als Bedrohung und sogar Gewalt erlebt. Grundlegend ist bei dieser Art der Kommunikation, dass sie im Jetzt stattfindet. Gefühle und Bedürfnisse finden im Jetzt statt. Ohne jegliche Interpretation und Bewertung nennen und beschreiben wir, was wir wahrnehmen und beziehen uns darauf. Je mehr Sie sich mit sich selbst auseinandersetzen, für sich sor-

gen, umso mehr Empathie können Sie mit anderen empfinden. Und so eröffnet sich für Sie z.B. die Möglichkeit, zufriedenstellende, wegweisende, liebevolle, einfühlsame, schlichtende, lösungsorientierte und ressourcenvolle Gespräche zu führen. Die Gewaltfreie Kommunikation braucht natürlich stete Übung, um zur Routine zu werden. Wir erlangen Klarheit über unsere Bedürfnisse, können diese ausdrücken und es fällt leichter, unseren Mitmenschen gegenüber empathisch zu sein. Kommunikation wird eine Brücke zu unserem Gegenüber. Probieren Sie es aus. Es lohnt sich.

Literaturhinweise



Klaus-Dieter Gens
Mit dem Herzen hört man besser. Einladung zur Gewaltfreien Kommunikation
Junfermann Verlag,
Paderborn 2007
ISBN: 978-3-87387-667-5



Britta Hahn
Ich will anders, als du willst, Mama. Kinder dürfen ihren Willen haben – Eltern auch! Erfahrungen mit der Anwendung der GfK in der Familie
Junfermann Verlag,
Paderborn 2007
ISBN: 978-3-87387-665-1



Marshall B. Rosenberg
Erziehung, die das Leben bereichert. Gewaltfreie Kommunikation im Schulalltag
Junfermann Verlag,
Paderborn 2005
ISBN: 978-3-87387-566-1