

# WORTE SIND FENSTER ODER MAUERN

## Gewaltfreie Kommunikation beginnt im Kindergarten?! (Teil 1)

Sie möchten etwas verändern, sprechen ein Kindergartenkind, Eltern oder eine Kollegin freundlich an und hören lediglich eine Verteidigung, einen Vorwurf oder einen Gegenangriff. Sie möchten etwas Freundliches sagen und erhalten leider nur eine unhöfliche oder patzige Antwort. Sie wollen ein Gespräch führen und ganz schnell endet das Gespräch unglücklich. Das Positive, das Sie zu erreichen versuchten, ist scheinbar nicht angekommen. Ihr Gesprächspartner fühlt sich lediglich provoziert. Besonders in angespannten, stressigen Situationen sind wir manchmal hilflos. Es scheint uns die Fähigkeit zu fehlen, effektiv kommunizieren zu können.

Birgit Widmann-Rebay von Ehrenwiesen

Dieser Artikel soll Ihnen eine Idee geben, wie hilfreich und weit reichend es sein kann, Gespräche zufrieden stellender und effektiver zu gestalten und zu führen. Mithilfe der „Gewaltfreien Kommunikation“ lassen sich Konflikte, Streit, Gewalt, Missverständnisse und Gängeleien vermeiden, um Mitgefühl und Verständnis aufkommen zu lassen.

### Gewaltfreie Kommunikation = Einfühlsame Kommunikation

Die gewaltfreie Kommunikation wurde von Dr. Marshall B. Rosenberg entwickelt. Der amerikanische Psychologe studierte Jahren bei Carl R. Rogers. Rogers selbst hat in den 50er und 60er Jahren entscheidend zu einer Wende in der Kommunikation beigetragen: weg von einer direktiven, ratgebenden zu einer lösungs- und ressourcenorientierten sowie einfühlsamen Gesprächsführung. Im Mittelpunkt steht die Person – nicht das Problem. Ziel dieser Art von Austausch ist es, für eine zufrieden stellende Situation zu sorgen.

Bei der gewaltfreien Kommunikation handelt es sich nicht um eine Strategie, sondern vielmehr um eine innere Haltung. Diese ist gekennzeichnet durch Respekt, Wertschätzung, Achtung und vor allem einer klaren Selbstvertretung. Es handelt sich um eine sanfte Methode mit einer kraftvollen Wirkung!

### Trennende Kommunikation – gewaltvolle Sprache

Oberflächlich betrachtet kommen wir mit der Art und Weise, wie wir miteinander sprechen, recht gut zurecht. Ab und an fällt uns auf, dass es nicht so glatt läuft, wir ärgern uns, sind enttäuscht, fühlen uns unverstanden und spüren „Gegenwind“ vielleicht sogar Ablehnung. Ein harmloses Gespräch endet mit einem Missverständnis, Ärger oder Frust – manchmal auch mit Streit. Wir empfinden Vorwürfe, Beleidigungen, Unterstellungen, Schuldzuweisungen und Ratschläge und Schweigen einer Person als trennend. Oft sind es die unterschwelligsten subtilen Bemerkungen, die uns verletzen und verwirren können.

Rosenberg zählt derartige Formen der Kommunikation zur gewaltvollen Sprache, weil sie meist mit negativen Gefühlen enden: Hilflosigkeit, Ärger, Frust, Trauer, Enttäuschung ... Die Worte dieser Sprache werden als Machtmittel missbraucht und beim Gegenüber als Gewalt/Bedrohung erlebt: Schuld, Scham, Strafe und sogar Belohnung (vgl. Rosenberg 2004).

### Die Grundlage für die einfühlsame Kommunikation

Zum Erlernen des Kommunikationsmodells gibt es vier Schritte:

Beobachtung – Gefühl – Bedürfnis – Bitte

Diese vier Schritte sollen zum einen zur Selbstklärung dienen und den eigenen Standpunkt verdeutlichen (Was brauche, will ich selbst?). Zum anderen sollen diese vier Schritte auch die Sicht des Anderen, das Verständnis für den Standpunkt des Anderen (Einfühlung, Empathie) einbeziehen. Wenn man sich diese beiden Sichtweisen dieser vier Schritte verinnerlicht und bewusst macht und entsprechend einsetzt, kann die Grundlage für eine gewaltfreie Kommunikation geschaffen werden.

Ein grundlegender Aspekt dieser Art der Kommunikation ist, dass sie im Jetzt stattfindet. Gefühle und Bedürfnisse habe ich im Jetzt. Die Gefühle und Bedürfnisse, die ich gestern hatte, sind nicht mehr zu erfüllen und relevant. Sie sind dies nur, wenn die Gefühle bis heute andauern, sich nicht geändert haben und daher auch im Jetzt präsent sind. So habe ich beispielsweise heute Angst, alleine im Wald spazieren zu gehen – auch wenn ich diese Angst schon früher hatte, so fühle ich Sie auch heute und habe jetzt, in diesem Moment, das Bedürfnis nach Sicherheit.

### 1. Schritt: Beobachtung

Die Benennung einer Beobachtung dient im Wesentlichen der Schaffung einer gemeinsamen Basis. Alle Beteiligten der Kommunikation wissen so, worüber gesprochen wird. Wichtig hierbei ist, dass wir hierbei ohne Interpretation und Bewertung benennen, was wir wahrnehmen. Jede hinzugefügte Interpretation kann hierbei zu Missverständnissen und einem unangenehmen Verlauf der Kommunikation führen, daher ist es sinnvoll, diese zu meiden.

### Bewertung

„Du bist frech!“

„Bei euch in der Spielecke sieht es aus wie im Schweinestall!“

„Du siehst aus wie ein Ferkel!“

### Beobachtung

„Du hast gesagt: ‚Mama ist dick‘ „.

„In der Spielecke liegen ganz schön viele Spielsachen auf dem Boden herum.“

„Dein Mund ist noch rot von der Tomatensoße.“

### Die Schuld liegt bei den anderen

„Ich bin frustriert, weil der Kindergarten heute schon um 14.00 Uhr schließt!“

„Ich bin enttäuscht, weil Sie 20 Minuten nach der vereinbarten Zeit gekommen sind.“

### Die Gefühle liegen bei mir

„Der Kindergarten schließt heute um 14.00 Uhr und ich bin nun frustriert, weil ich mehr Zeit für mich gebraucht hätte.“

„Als sie 20 Minuten nach der verabredeten Zeit gekommen sind, war ich ärgerlich, weil mir Zuverlässigkeit wichtig ist.“

### 2. Schritt: Gefühle

In einem weiteren Schritt kann nun die Beschreibung dessen folgen, was ich fühle – ohne direkte oder indirekte Schuldzuweisung. Hierbei ist es hilfreich, sich bewusst zu machen, dass mit dem Beschreiben der eigenen Gefühle mitunter indirekte Vorwürfe an sein Gegenüber oder eine Sache tätig werden können. Es sollte über die Aussagen deutlich werden, dass die Ursache für ein Gefühl bei uns selbst liegt und der Grund meines Gefühls nicht einer Begebenheit, Sache oder Menschen zugeordnet wird.

Durch die Bewusstmachung dieser verschiedenen Sichtweisen übernehmen wir die Verantwortung für unsere Gefühle (gefühlte und verbal!). Der Grund für meine Gefühle liegt in mir – in meinen Bedürfnissen (vgl. Gaschler 2007).

Sogar in Situationen, in denen wir versuchen, durch Offenheit Klärung zu erwirken, laufen wir Gefahr, unserem Gegenüber unterschwellige Vorwürfe zu machen. Wir tun das nicht mit Vorsatz – vor allem dann nicht, wenn wir Sätze mit der Formulierung: „Ich fühle mich...“ beginnen. Doch auch hier kann es passieren, dass das Gefühl mit einem Vorwurf gekoppelt ist (vgl. Holler/Heim 2004). Diese versteckte Bewertung des Anderen kann zu einem schwierigen Gesprächsverlauf führen, der nicht gewollt ist. Zur Klärung hilft hier die Frage, ob Sie selbst das Gefühl auch verspüren, ohne dass die Person gegenüber dazu negativ beiträgt. Ist dies der Fall, dann handelt es sich um ein wirkliches Gefühl, das Sie in sich verspüren. Im anderen Falle ist es in erster Linie ein Vorwurf, eine Anmerkung an das Verhalten des Gegenüber und weniger ein Gefühl an sich.

Aussage	Versteckter Vorwurf
„Ich fühle mich missverstanden ...“	In dieser Aussage verbirgt sich die Einschätzung, dass mich mein Gegenüber nicht verstehen möchte.

Den Satz „Ich fühle mich missverstanden ...“ könnte man beispielsweise umformulieren in: „Ich habe den Eindruck, dass ich mich hier missverständlich ausgedrückt habe.“ Diese Formulierung spart einen direkten Angriff auf den Kommunikationspartner aus.

### 3. Schritt: Bedürfnisse

Es folgt nun die Formulierung eines Bedürfnisses, das durch die Situation oder Haltung der anderen Person nicht befriedigt wird. Bedürfnisse stehen im Mittelpunkt der einfühlsamen Kommunikation. Sie sind die Triebfeder, der Motor, der uns antreibt. Alles, was wir tun oder unternehmen, hat zum Ziel, unsere Bedürfnisse zu erfüllen. Manchmal erscheint es uns, als würden unsere Handlungsweisen genau das Gegenteil bezwecken.

### Beispiel

Felix möchte gerne mit Anne, Paul und Lisa im Sandkasten spielen. Er will dazu gehören. Sein Bedürfnis ist Zugehörigkeit. Weil Felix für sich jedoch denkt: „Die lassen mich eh nie mitmachen!“ – und dieser Gedanke tut weh –, macht er das Einzige, was ihm einfällt, um seinen Schmerz auszudrücken: Er zerstört die Bauwerke von Anne, Paul und Lisa. Er hüpfert eifrig im Sandkasten herum. Die Wahrscheinlichkeit, dass Felix jetzt von den anderen verstanden wird und dazugehören darf, wird nun wohl gering sein. Hätte Felix 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 bei euch mitspielen. Darf ich?“

Um das Kommunikationsmodell zu verstehen, ist es wichtig zu wissen, dass Bedürfnisse verschiedener Menschen nicht im Konflikt zueinander stehen können! Felix' Bedürfnis war die Zugehörigkeit. Weil er nicht wusste, wie er das von Anne, Paul und Lisa erfüllt bekommen sollte, war seine Strategie Zerstörung. Natürlich will Felix am liebsten mit Anne, Paul und Lisa im Sandkasten spielen und eine Burg bauen – doch das ist nicht der einzige Weg, sein Bedürfnis nach Zugehörigkeit zu erfüllen. Felix hätte auch die Möglichkeit mit Sabine und Yvonne Fangen zu spielen.

Konflikte entstehen selbst dann nicht, wenn es sich um scheinbar widersprüchliche Bedürfnisse handelt. Bedürfnisse, die scheinbar nicht kompatibel erscheinen.

Mami braucht Ruhe und das Kind will spielen. Die Mutter versteht unter Ruhe, auf der Couch zu liegen und ein Buch zu lesen, das Kind versteht unter Spiel, dass im Wohnzimmer ein Dinosaurierwettbewerb stattfinden soll. Die Lösung könnte sein: Beide Seiten überlegen sich, wie sie gemeinsam ihre Bedürfnisse erfüllen können, beispielsweise:

Mama bleibt im Wohnzimmer, der Dinokampf findet im Kinderzimmer statt, beide gehen einen Drachen steigen lassen, beide gehen am See spazieren, beobachten Insekten, legen sich auf die Hängematte, lesen gemeinsam ein Buch oder gucken Wolkenbilder an ... (vgl. Gaschler/Gaschler 2007).

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! Wenden wir unser Augenmerk stärker darauf, wie wir unsere Bedürfnisse erfüllt bekommen – eine Ich-Bezogenheit zu mehr Eigenliebe. Denn erst, wenn ich meine Bedürfnisse wahrnehme und beachte, habe ich auf Dauer die Kraft, mich um die Bedürfnisse der Anderen zu bemühen und zu kümmern.

### 4. Schritt: Bitte

Die spezifische Bitte dient dazu, dem Anderen klar zu verstehen zu geben, was wir von ihm möchten. Was kann er oder sie konkret tun, um unsere Lebensqualität zu verbessern? Für die Formulierung einer Bitte können verschiedene Kriterien genannt werden.

### Gewaltfreie Kommunikation als Chance

Setzen sie sich mit sich auseinander! Sorgen Sie für sich, um mehr Empathie mit anderen empfinden und für diese da sein zu können. So eröffnet sich für Sie z. B. die Möglichkeit zufriedene stellende, Wegweisende, liebevolle, einfühlsame, schlichtende, lösungsorientierte, ressourcenvolle, ... Gespräche führen.

Anstelle von: „Iss jetzt endlich mal anständig!“ kann die Äußerung auch wie folgt lauten:

#### Beobachtung:

Du bist jetzt zweimal während des Essens aufgestanden und isst mit den Fingern.

#### Gefühl:

Ich ärgere mich,

#### Bedürfnis:

weil ich gerne mein Essen genießen möchte.

#### Bitte:

Setz dich bitte auf den Stuhl und benutze die Gabel. Bist du damit einverstanden?

Die Bitte soll zum Bedürfnis passen

Wird eine Bitte formuliert, so sollte man sich bewusst darüber sein, welches Bedürfnis dadurch erfüllt werden sollte. Stimmt die Bitte nicht mit den Bedürfnissen überein, kann es zu Missverständnissen kommen.

Die Bitte positiv formulieren

„Bleib an meiner Hand“ anstatt „Renn nicht über die Straße“

Die Bitte ist jetzt erfüllbar.

„Kannst du mir bitte jetzt sagen, was du machen willst, wenn der Junge dir wieder die Schaufel wegnimmt“ anstatt „Kannst du bitte beim nächsten Mal erst mit ihm reden“.

Die Bitte ist offen für ein „Nein“

Marshall Rosenberg nennt ein „Nein“ einen sehr unglücklichen Versuch, „Ja“ zu den eigenen Bedürfnissen zu sagen (Gaschler/Gaschler, 2007). Erhält man ein „Nein“, so besteht durchaus die Möglichkeit nach Alternativen zu suchen, um seine Bedürfnisse erfüllt zu bekommen. Hilfreich kann daher sein, die Bitte mit der Frage zu schließen: „Bist du damit einverstanden?“

Vielleicht sind Sie neugierig, wie der systematische Ablauf der „einfühlsamen Kommunikation“ in der Praxis aussehen kann und ob man dieses Kommunikationsmodell auch in Ihrer Einrichtung integrieren kann? Dann freuen Sie sich auf die nächste Ausgabe 09/2007. Hier wird ein Konzept vorgestellt, wie man die gewaltfreie Kommunikation in den Alltag des Kindergartens integrieren kann.

**Birgit Widmann-Rebay von Ehrenwiesen,** NLP-Lehrtrainerin, LernCoach, Lerntherapeutin IFLW i. A., Themenschwerpunkte im Bereich der Pädagogik/Psychologie, Familie, Kinder und Lernen.  
[www.ressources.de](http://www.ressources.de)

### Literatur

Gaschler, Gundi/Gaschler, Frank:

**Ich will verstehen, was du wirklich brauchst.**

Gewaltfreie Kommunikation mit Kindern – Das Projekt Giraffentraum. München, Juli 2007

Gens, Klaus-Dieter:

**Mit dem Herzen hört man besser. Einladung zur Gewaltfreien Kommunikation.**

Paderborn 2007

Hahn, Britta:

**Mama ich will anders als du willst. Kinder dürfen ihren Willen haben – Eltern auch.**

Paderborn 2007

Holler, Ingrid/Heim, Vera:

**Konflikt Kiste. Konflikte erfolgreich lösen mit der Gewaltfreien Kommunikation.**

Paderborn 2004.

Rosenberg, Marshall B.:

**Gewaltfreie Kommunikation. Eine Sprache des Lebens.**

Paderborn 2004

## Sprache fördern – Lernschritte dokumentieren



### ■ Sprachförderung für 3- bis 7-Jährige

Sprachkompetenz fördern – Chancengleichheit erhöhen. Mit diesen 46 Stunden für deutsch- und anderssprachige Kinder wird Sprachunterricht zum Lernabenteuer. Mit Liedern, Reimen, Geschichten, Sprachspielen und zahlreichen Bildkarten fördern Sie kindgerecht die Sprachentwicklung – damit kein Kind zurückbleibt.

3–7 J., 256 S., A4, Paperback

ISBN 978-3-8346-0240-4

29,80 € (D)/30,65 € (A)/52,20 CHF

### Portfolios im Kindergarten Das schwedische Modell



### ■ Portfolios im Kindergarten – das schwedische Modell

Lernschritte dokumentieren, reflektieren, präsentieren

Das kann ich schon, das lerne ich grad – Portfolios dokumentieren systematisch und übersichtlich die Lernentwicklung der Kinder. Das schwedische Modell zeigt, wie man erfolgreich startet! Mit zahlreichen Beispielseiten, Fotos, Tipps zur Elternarbeit, Planungshilfen und Kopiervorlagen für die Portfoliomappe.

3–6 J., 121 S., 16 x 23 cm, Paperback

ISBN 978-3-8346-0242-8

12,80 € (D)/13,15 € (A)/23,- CHF

**Verlag an der Ruhr**

Alexanderstr. 54 • 45472 Mülheim an der Ruhr  
Tel.: 0208/49 50 40 • Fax: 0208/495 0 495

[www.verlagruhr.de](http://www.verlagruhr.de)