



MODUL 3.1

GEWALTFREI KOMMUNIZIEREN

ABCD METHODE

lehrKRAFT



Marshall Bertram Rosenberg

Gewaltfreie Kommunikation

- war ein US-amerikanischer Psychologe und international tätiger Mediator
- Schüler von Carl Ransom Rogers
- er entwickelte das Konzept der Gewaltfreien Kommunikation (GFK; Nonviolent Communication, NVC) und gründete das gemeinnützige Center for Nonviolent Communication



Rosenbergs Ziele

- Auflösung unserer alten Muster von Verteidigung, Rückzug und Angriff
- Förderung der Wertschätzung, Aufmerksamkeit und Einfühlung und des Wunsches, von Herzen zu geben
- Entdeckung des Potenzials unseres Einfühlungsvermögens durch die Klärung von Beobachtung, Gefühl und Bedürfnis – statt Diagnose und Verurteilungen



GfK: gewaltfreie Kommunikation

- Methode zur Verbesserung des zwischenmenschlichen Miteinanders
- gelungene Kommunikation und dauerhaft friedliche Beziehungen gelingen nur bei echtem, emphatischen Kontakt
- die Art und Weise unseres Sprechens spielt eine entscheidende Rolle bei unserer Fähigkeit einfühlsam zu bleiben
- sie ist auf die Bedürfnisse und Gefühle gerichtet, die hinter Handlungen und Konflikten stehen

4 Schritte in der gewaltfreien Kommunikation

- a) Beobachtung
- b) Gefühl
- c) Bedürfnis
- d) Bitte

Ich-Botschaft!

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



Beobachtung

- Beschreiben einer konkrete Handlung (oder Unterlassung)
- ohne sie mit einer Bewertung oder Interpretation zu vermischen
- Trennung von Bewertung und Beobachtung
- so kann das Gegenüber Klarheit darüber erhalten worauf man sich bezieht



b) Gefühl

Das Gefühl, was du in deinem Körper wahrnimmst.





c) Bedürfnis

- allgemeine Qualitäten gemeint, die vermutlich jeder Mensch auf Erden gerne in seinem Leben hätte, wie zum Beispiel Sicherheit, Verständnis Kontakt oder Sinn.
- nach Klaus Grawe vier Grundbedürfnisse
- laut GFK sind Gefühle eine Art Indikator dessen, ob ein Bedürfnis gerade erfüllt ist oder nicht - für den einfühlsamen Kontakt sind Bedürfnisse sehr wichtig, um den Weg zu einer kreativen, offenen Lösung im Konflikt zu weisen



d) aus dem Bedürfnis entsteht eine Bitte oder ein Wunsch

- Bitten beziehen sich auf Handlungen im hier und jetzt, sie sind leicht zu erfüllen und haben deshalb mehr Chancen auf Erfolg
- Wünsche dagegen sind vage & beziehen sich auf Zustände („sei respektvoll“) oder auf Ereignisse in der Zukunft.
- positive Formulieren (benutze nicht nicht)



Beispiel Schule:

Lehrkraft verteilt ein Arbeitsblatt, ein Schüler stöhnt, die Lehrkraft verspürt Ärger beim Stöhnen des Schülers

→ die Lehrkraft verhält sich emphatisch, authentisch und wertschätzend mit folgendem Satz nach GfK

Ich höre du stöhnst (Beobachtung), ich ärgere mich (Gefühl), weil ich mir viel Mühe mit dem Arbeitsblatt gegeben habe (Bedürfnis nach Selbstwerterhöhung), bitte sag mir, warum du stöhnst (Bitte).

lehrKRAFT



Nenne drei Verhaltensweisen von Schüler:innen
im Unterricht, die dir auffallen.

Formuliere drei Sätze nach GfK Methode, um diesen
Schüler:innen wertschätzend, emphatisch und authentisch zu
begegnen.