

Juwelen der Kommunikation I

Klaus Jürgen Becker

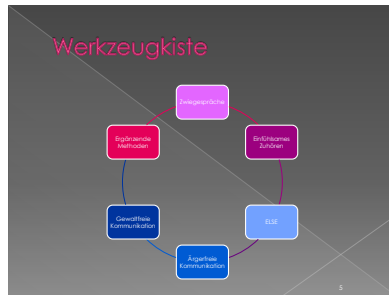
Kennenlernen - Begrüßung

1. Wundermeditation
2. Anliegen
3. Geschenk an die Welt

Das Frühstück-Ei

Das Kastanienmodell

Sämtliche Methoden dienen dazu, eine Kommunikation von Kern zu Kern zu erreichen!



Zwiegespräche nach Prof. Dr. Lukas Moeller

1. Position: Gegenüber
2. Thema: Was mich am meisten bewegt
3. Ich-Eleben: Bei sich bleiben
4. Schweigen: in Kontakt bleiben
5. Dauer: 1 1/2 h 1x wöchentlich
6. Viertel-Stunden-Regelung: Keine unterbricht den anderen
7. Punktisch sein: Nie verlängern oder verkürzen
8. Regelmäßigkeit: Fester Termin + Ersttermin

PROF. DR. LUKAS MOELLER

5 Einsichten für Zwiegespräche

1. Ich bin nicht da und weiß dich nicht!
2. Wir sind zwei Geschöpfe einer Besetzung und haben etwas!
3. Ich bin für meine Gefühle selbst verantwortlich
4. In Bildern statt in Begriffen sprechen
5. Das was miteinander reden macht (meine Metaphern)

ZG - Sonderformen

ZG mit verflochtenen Köpfen

In die Haut des Anderen schlüpfen hilft, aus dem „hautverkapselten Ego“ herauszukommen:

- Jeder tut so als hätte er die Eigenarten, Redewendungen, Vorlieben des Anderen.
- Ggf. vorher Drehbuch über einen gewissen Vorfall schreiben und nachspielen.
- Nebel wegatmen, die Stille genießen.

Einzelne ZG

Antizipierte Rücksichtnahme führt zu einem Verlust der Lust (Ulrich Clement):

- Wie geht es meiner Lust/meinem „Wunderdrachen“? (s. Folgefolie)
- Wo ist sie/er erfüllt, wo nicht?
- Wozu hätte ich/er Lust, wozu nicht?

Fragetechnik E-L-S-E

Ziel: Dauererzähler auf den Punkt bringen!

- E = **Emotionen**: Was hast du empfunden?
- L = **Lass** mich das Schwierigste wissen!
- S = **Standhalten**: Was hat dir geholfen, Stand zu halten?
- E = **Empathie**: Ehrlich ausdrücken, was man empfunden hat.

19

E-R-D-Technik

Ziel: Souverän auf Kritik antworten!

- E = **Eine**: Wiederholen, was der andere gesagt hat.
- R = **Rückfragen**: Was wünscht sich der Andere? Wie sollte es sein? Was will mit der andere günstigstenfalls signalisieren?
- D = **Danken**: Für die Gelegenheit, Position zu beziehen!

20

ERD-Technik für Fortgeschrittene

- Befehlswandler
- Frage-Aussage-Dreh
- Pöbel-Killer

21

QUAJA

Ziel: Angriffe souverän kontern

- **Quittung**: Was will der andere mir GÜNSTIGSTENFALLS signalisieren?
- **Antwort**
- **Ja einholen**

22

Sagt – meint – hört - versteht

- **Sagt**: Liebling, schaust du noch lange fern?
- **Meint**: Ich möchte mit dir kuscheln!
- **Hört**: Ich schaue zu viel fern!
- **Versteht**: Sie dominiert mich!
- **Erwidert**: Du musst auch immer etwas zu meckern haben.

23

Sagt – meint – hört - versteht

Als Sprecher: „Ich frage, weil...“
Als Hörender

- Warum hat der andere mir diese Frage gestellt? Welches Bedürfnis mag er haben – und welches ich?
- Du-Angebot: „Du fragst, weil...?“
- Wie gehen wir beide am besten damit um?

24

Drei Arten von Botschaft

25

TIP-Technik

Ziel: Kritik und Bitten souverän ausdrücken!

- T = **tabache** neutral darstellen (Beobachtung)
- I = **Ich-Botschaft** (Gefühle + Bedürfnisse)
- P = **Partnerschaftliche Bitte**

26

Gewaltfreie Kommunikation (GfK)

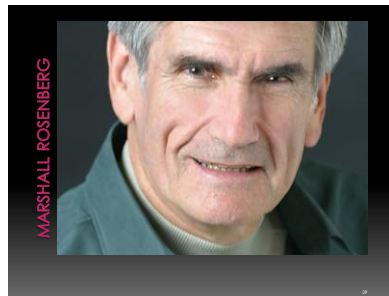
27

GfK

- Was ist der häufigste Grund für Streit?
- Warum bekommen wir nicht, was wir brauchen?
- Warum wissen wir es nicht?
- Warum achten wir so wenig auf unsere Gefühle?
- Warum sind wir im Mind gefangen?
- Was bedeutet Erfolg?
- Wie sorgen wir dafür, dass wir bekommen, was wir brauchen?

- Wir bekommen nicht, was wir brauchen!
- Wir wissen es nicht!
- Wir achten zu wenig auf unsere Gefühle!
- Unsere Aufmerksamkeit ist im Mind gefangen!
- Wir haben es so geübt/Angewohnheit!
- Dafür zu sorgen, daß wir bekommen, was wir brauchen!
- Durch gewaltfreie Kommunikation mit uns selbst und anderen!

28



Von Wölfen und Giraffen

30

Eigenschaften

<p>Wolf</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bewertet, straft, reglementiert, manipuliert. • Glaubt seinem Mind, weiß alles besser. • Auf Dominanz ausgerichtet. • Weiß, was mit dem anderen nicht ok ist, was er falsch macht. • Fühlt sich schnell angegriffen. Aber: Wölfe gehören gehört! Hinter jedem Wolf gibt es einen Wolf, den er verteidigt. • Es ist völlig ok, erst mal bewusst "sich auszuwählen". (Kalt-Meditation) 	<p>Giraffe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tauscht aus, bereichert, fühlt ein offen, ökologisch. • Trennt Beobachtung und Bewertung. • Auf miteinander ausgerichtet. • Achtet die Gefühle und Bedürfnisse des anderen. • Hört nichts da Gefühle und Bedürfnisse. • Aber: Giraffe „als Dogma“ kann zur Unterdrückung führen. • Es geht darum in der Mitte zu bleiben und Wolf und Giraffe zu managen!
--	---

31

Glaubenssätze

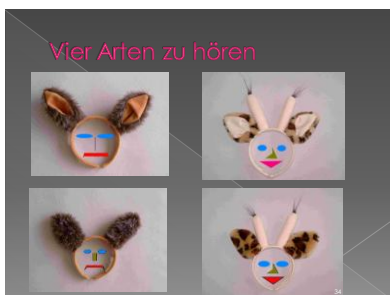
<p>Wolf</p> <ul style="list-style-type: none"> • Der Andere ist schuld/verantwortlich für meine Gefühl! • Der andere ist mein Feind/Konkurrent. • Es wird immer Verlierer geben und ich möchte nicht dazu gehören. • Ich kann Schmerz nur vermeiden, indem ich andere manipulierte. 	<p>Giraffe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Der andere liefert zwar Auslöser für meine Gefühle, ist aber nicht für sie verantwortlich. • Der andere ist meine Chance zu wachsen. • Menschliche Begegnung hat Vorrang und sorgt dafür, daß beide gewinnen. • Ich kann Schmerzen vermeiden, indem ich gewaltfrei kommuniziere.
--	---

32

Sprache

<p>Wolf</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vermittelt die angeborene Schlechtigkeit und die Notwendigkeit von Erziehung oder Fremdbestimmung. • Zwänge, keine Wahl: „Muss...“, „darf nicht...“ • Leugnen von Verantwortung. • Beleidigt, verletzt. • Du-bist-Sätze! • Well... Sätze, die den anderen beschuldigen. 	<p>Giraffe</p> <ul style="list-style-type: none"> • Vermittelt sich und dem anderen, daß sie und ihre Bedürfnisse und Gefühle von Grund auf ok sind. • Freiwilligkeit, bittet, macht Vorschläge. • Übernimmt die Verantwortung. • Bereichert, beschenkt. • GfK-Sätze. • Wenn... Sätze, welche ausdrücken, daß der andere lediglich der Auslöser ist.
---	---

33



Vier Arten zu hören

<p>• Wolfs-Ohren außen: Hören Angriff, Schuld, Kritik, Vorwurf, Folge; Bewertet den anderen.</p> <p>• Wolfs-Ohren innen: Hören Scham, Angst, Reue, Selbsthass; Folge; Bewertet sich selbst.</p>	<p>• Giraffen-Ohren außen: Hören Bedürfnisse und Gefühle; Folge; Wertschätzt den anderen.</p> <p>• Giraffen-Ohren innen: Hören eigene Bedürfnisse und Gefühle; Folge; Empathische Selbstempfindung.</p>
---	---

35



Beobachtung Bewertung

<ul style="list-style-type: none"> Angemessen Bezogen auf den Einzelfall Frei von Emotion Neutral Wie eine Videokamera Phantasiereise: Vogelflug! 	<ul style="list-style-type: none"> Analysen Annahmen Generalisierungen Interpretationen. Moralisch bewertend „man“, „ist!“ Projektionen Richtig/Falsch Unterstellungen Urteile Vergleiche
---	---

Echte Gefühle Gedachte Gefühle

<ul style="list-style-type: none"> Ich bin im Gefühl für mich selbst alleine fühlbar. Ich kann das Gefühl so einfach und nachvollziehbar ausdrücken, daß ein Kind sie wahrnimmt. Ich kann „ich fühle“ durch „ich bin“ ersetzen. 	<ul style="list-style-type: none"> Ich brauche für das Gefühl jemand anderen. Ich denke das Gefühl, aber ich fühle es nicht wirklich und unmittelbar. Vorsilben „ver-“, „be-“ oder „miss“, z. B. „missbraucht“. „Ich fühle, daß...“
--	---

Die Wellenform von Emotionen

- Sinnzweck:** Schwillt langsam an und wieder ab.
- Stützpunkt:** Steigt schnell an, fällt schnell wieder ab.
- Stufenweise:** Steigt senkrecht an, bleibt auf Plateau, fällt senkrecht wieder ab.

Die Wolfsshow „genießen“

Ausbrodeln lassen	Bodenkontakt – Bauchatmung	Eingeständn: Es ist ein Thema in mir.
Standhalten: Verzicht auf Selbstanklage und Wirseln.	Glaubenssatzarbeit: Interpretation verändern	Mitgefühl: Hilferuf, das verletzte Kind im anderen erkennen.
Entspannungsübung)	Pendeln nach Peter Levine	Wasser trinken, atmen
Umlenken: Die Bedürfnisse des anderen sehen.	Ausakontakt brechen: Wieder neutral werden.	Nachfals: Freunde aufsuchen, mit Ihnen ins Kino oder wandern.

Die neun Grundbedürfnisse

Physische Bedürfnisse	Sicherheit	Verständnis/ Empathie
Liebe	Spiel Erholung	Kreativität
Geborgenheit	Selbstbestimmung	Sinn/Inhalt

Form des Ausdrucks von Bedürfnissen

- Eigenverantwortlich: Der Andere ist frei von Schuld.
- Einladend: Dem anderen eine Chance geben.
- Positiv: Keine Verneinung.
- Flexibel: Bedürfnis und Strategie trennen.
- Bitten statt fordern!

Strategien souverän handhaben

- Eine **Strategie** ist EIN Weg, ein Bedürfnis zu erfüllen, nicht der Einzige.
- Bedürfnisse** sind frei von Zeit, Raum, Person, Strategien nicht.
- Finde heraus, zu welcher **Strategie** der andere auch ja sagt (Topfschlagen).
- Was will ich wirklich, was ist das grundlegende **Bedürfnis** hinter meiner Vorstellung, wie es laufen sollte?

Bitten bedeutet...

- Dem anderen eine Chance zu geben, damit er weiß, was ich brauche.
- Den anderen beschenken.
- Den anderen ermutigen, selbst bitten zu äußern.
- Eine Brücke bauen
- Eine Öffnung schaffen
- Sich und anderen ein Existenzrecht zugestehen.

Formulierung von Bitten

Eindeutig	Flexibel	Freiwillig
Messbar	Handlungsorientiert	Klar und verständlich
Konjunktiv (evtl.)	Konkret erfüllbar	Angemessen, maßvoll
Respektvoll	Interaktiv	Verhandelbar
Tolerant	Gewaltfrei	Zeitnah

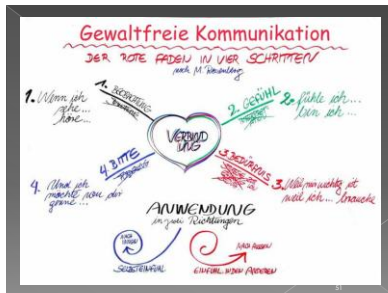
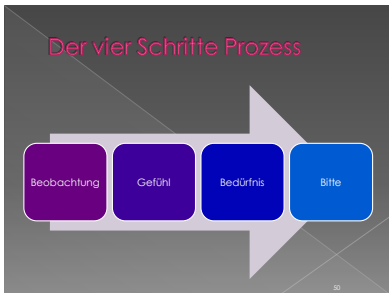
Befehle und Forderungen sind keine Bitten!

- Wirken, als wenn der andere kein Existenzrecht hätte.
- Belasten die Verbundenheit.
- Verhindern, dass der andere dich beschenken kann.
- Misstrauen der Idee der Freiwilligkeit.
- Jede Handlung oder Ausrede, die du dem anderen aufzwingst rächt sich!

Reaktion auf Bitten

- Möchte ich der Bitte nachkommen aus Angst vor Strafe oder aus Lust/Freude am Schenken?
- Erfülle keine Bitte, die dir widerspricht – der Preis ist zu hoch!
- Keiner von beiden ist „falsch“.

<h3>Wolfslob</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Manipuliert • Zuckerbrot und Peitsche • Dressurakt • Kreiert Herr-Sklave • Wird in bewertender Form geäußert ohne auf Bedürfnisse einzugehen, z. B.: „Sie sind so fleißig, Sie können sicher Überstunden machen!“ 	<h3>Giraffenlob</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Gibt Wertschätzung. • Frei von Zwang und Kontrolle. • Kommuniziert in Augenhöhe. • Ich sage, was der andere getan hat, welche Bedürfnisse er dadurch erfüllt hat und wie ich mich gefühlt habe.
---	---



- ### Songtexte
- Das Frühstücksei (Loriot)
 - Drees, der Wunderdrachen (Kniesewetter)
 - Hör zu! (Kay Pollak)
 - The Art of Receiving. (Tom Lant)
 - See me beautiful (Marschall Rosenberg)
 - Ich habe noch nie einen faulen Mann gesehen (Ruth Berbermeyer).
 - All is welcome here (Miten)
 - That I would be good (Alanis Morissette)

Folgeseminar: Juwelen der Kommunikation II (Teilarbeit)

Klaus Jürgen Becker
 Hauptstr. 78
 82229 Seefeld
 Tel. 08152 - 982354
www.kjuejuergenbecker.de