

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!

Werkzeugkiste

Zwiesgespräche nach Prof. Dr. Lukas Moeller

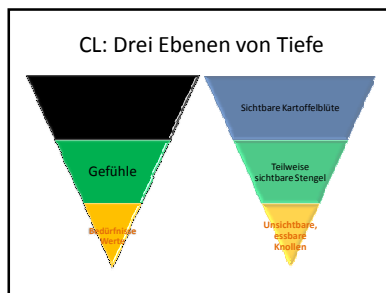
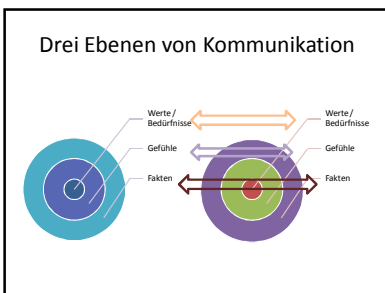
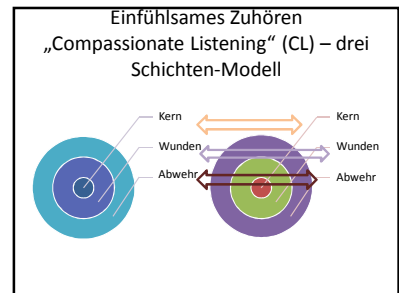
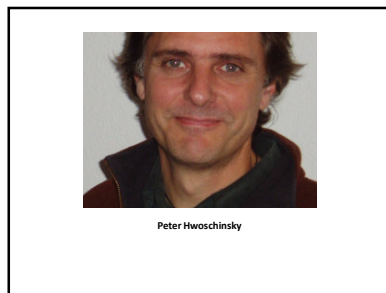
1. Position: Gegenüber
2. Thema: Was mich am stärksten bewegt.
3. Ich-Erleben: Bei sich bleiben!
4. Schweigen: In Kontakt bleiben!
5. Dauer: 1 1/2 h bis wöchentlich
6. Vierel-Stunden-Regelung: Keiner verpflichtet, sich ändern
7. Pflanzlich: Nie verlängern oder verkürzen.
8. Regelmäßigkeit: Fester Termin + Ersatztermin!

Prof. Dr. Lukas Moeller

5 Einsichten für Zwiesgespräche

ZG - Sonderformen

ZG mit vertauschten Rollen	Erotische ZG
In die Haut des Anderen schlüpfen hilft, aus dem „hautverkapselten Ego“ herauszukommen:	Antizipierte Rücksichtnahme führt zu einem Verlust der Lust (Ulrich Clement):
<ul style="list-style-type: none"> Jeder tut so als hätte er die Eigenarten, Redewendungen, Vorlieben des Anderen. Ggf. vorher Drehbuch über einen gewesenen Vorfall schreiben und nachspielen. Nebel wegatmen, die Stille genießen. 	<ul style="list-style-type: none"> Wie geht es meiner Lust/meinem „Wunderdrachen“? (s. Folgefolie) Wo ist sie/er erfüllt, wo nicht? Wozu hätte ich/er Lust, wozu nicht?



Die drei Stufen der Lust-Entwicklung (Quelle: Krishnananda und Anand. Was ist kein wert. Bannweil: Vöslag)

1. Objektivierter Lust

„Lust“ ist ein Begriff, der eine objektive Eigenschaft von Dingen, Sachen, Personen (Schönheit, Genuss, Fortschritt, Schicklichkeit) beschreibt. Der Mensch erlebt die Lust durch die Wahrnehmung der Objektivität. Die Lust ist ein Zustand, der durch die Wahrnehmung von Sinn und Zweckhaftigkeit entsteht. Die Lust ist ein Zustand, der durch die Wahrnehmung von Sinn und Zweckhaftigkeit entsteht. Die Lust ist ein Zustand, der durch die Wahrnehmung von Sinn und Zweckhaftigkeit entsteht.

2. Sensitivität

Verlust der objektiven Lust. „Lust“ ist ein Zustand, der durch die Wahrnehmung von Sinn und Zweckhaftigkeit entsteht. Die Lust ist ein Zustand, der durch die Wahrnehmung von Sinn und Zweckhaftigkeit entsteht. Die Lust ist ein Zustand, der durch die Wahrnehmung von Sinn und Zweckhaftigkeit entsteht.

3. Einbindung

„Lust“ ist ein Zustand, der durch die Wahrnehmung von Sinn und Zweckhaftigkeit entsteht. Die Lust ist ein Zustand, der durch die Wahrnehmung von Sinn und Zweckhaftigkeit entsteht. Die Lust ist ein Zustand, der durch die Wahrnehmung von Sinn und Zweckhaftigkeit entsteht.



Do's und don'ts beim CL

Don't:

- Unterbrechen
- Dazwischenfragen
- Beurteilen
- Ein eigenes Problem beschreiben
- Das Problem verharmlosen
- Ratschläge erteilen

Do's:

- Spiegeln
- Unterstützen
- Ermutigen
- Die Realität des anderen anerkennen
- Positive Körpersprache
- Zur Klärung beitragen

Fragetechnik E-L-S-E

- 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.

E-R-D-Technik – Antwort auf Kritik

- E = **Echo**: 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!

Sagt – meint – hört - versteht

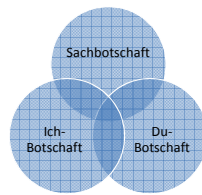
- **Sagt**: Liebling, schaust du noch lange fern?
- **Meint**: Ich möchte mit dir kuscheln!
- **Hört**: Ich schaue zu viel fern!
- **Versteht**: Sie dominiert mich!
- **Erwidert**: Du musst auch immer etwas zu meckern haben.

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?

Drei Arten von Botschaft



TIP-Technik: Kritik und Bitten souverän ausdrücken

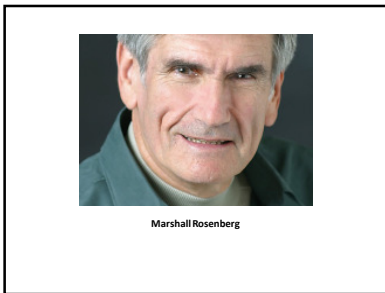
- T = **Tatsache** neutral darstellen (Beobachtung)
- I = **Ich-Botschaft** (Gefühle + Bedürfnisse)
- P = **Partnerschaftliche Bitte**

Gewaltfreie Kommunikation (GfK)



GfK

- Was ist der häufigste Grund für Streit? ➤ Wir bekommen nicht, was wir brauchen!
- Warum bekommen wir nicht, was wir brauchen? ➤ Wir wissen es nicht!
- Warum wissen wir es nicht? ➤ Wir achten zu wenig auf unsere Gefühle!
- Warum achten wir so wenig auf unsere Gefühle? ➤ Unsere Aufmerksamkeit ist im Mind gefangen!
- Warum sind wir im Mind gefangen? ➤ Wir haben es so gelernt/Angewohnheit!
- Was bedeutet Erfolg? ➤ Dafür zu sorgen, daß wir bekommen, was wir brauchen!
- Wie sorgen wir dafür, dass wir bekommen, was wir brauchen? ➤ Durch gewaltfreie Kommunikation mit uns selbst und anderen!



Eigenschaften

Wolf <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. 	Giraffe <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 als Gefühle und Bedürfnisse.
--	--

Glaubenssätze

Wolf <ul style="list-style-type: none"> • Der Andere ist schuld/verantwortlich für meine Gefühle! • 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. 	Giraffe <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.
--	--

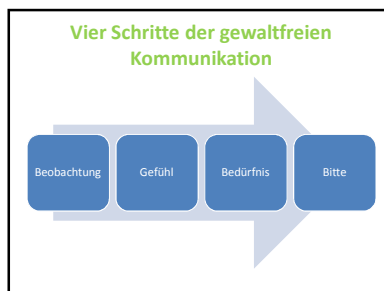
Sprache

Wolf <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! • Weil... Sätze, die den anderen beschuldigen. 	Giraffe <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.
---	--



Vier Arten zu hören

<ul style="list-style-type: none"> • Wolfsöhren außen: Hören Angriff, Schuld, Kritik, Vorwurf. Folge: Bewertet den anderen. • Wolfsöhren innen: Hören Scham, Angst, Reue, Selbsthass. Folge: Bewertet sich selbst. 	<ul style="list-style-type: none"> • Giraffenohren außen: Hören Bedürfnisse und Gefühle. Folge: Wertschätzt den anderen. • Giraffenohren innen: Hören eigene Bedürfnisse und Gefühle. Folge: Empathische Selbstempfindung.
--	--



<h3>Beobachtung</h3> <ul style="list-style-type: none"> • Angemessen • Bezogen auf den Einzelfall • Frei von Emotion • Neutral • Wie eine Videokamera • Phantasiereise: Vogelflug! 	<h3>Bewertung</h3> <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

- Schwillt langsam an und wieder ab.
- Steigt schnell an, fällt schnell wieder ab.
- Steigt senkrecht an, bleibt auf Plateau, fällt senkrecht wieder ab.

Die Wolfsshow „genießen“

Ausbrodeln lassen	Bodenkontakt – Bauchatmung	Eingeständnis: Es ist ein Thema in mir.
Standhalten: Verzicht auf Selbstanklage und Winseln.	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.	Aurakontakt brechen: Wieder neutral werden.	Notfalls: Freunde aufsuchen, mit ihnen ins Kino oder wandern.

Die neun Grundbedürfnisse

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

Warum ist es so wichtig, die eigenen Bedürfnisse zu kennen?

Kommunikation	Menschlichkeit	Erfüllung
Freiheit	Standpunkt	Selbstliebe
Integration aller Teile	Flexibilität	Frieden

Form des Ausdrucks von Bedürfnissen

Eigenverantwortlich: Der Andere ist frei von Schuld.	Einladend: Dem anderen eine Chance geben.	Positiv: Keine Vermeinung.
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 (Topf schlagen).
- 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

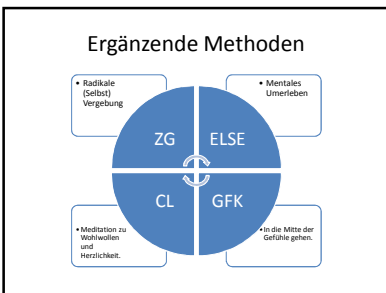
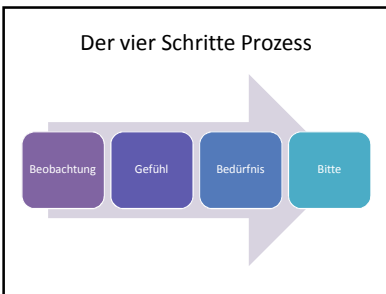
Befehle und Forderungen sind keine Bitten!

- 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“.

<p>Wolfslob</p> <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!“ 	<p>Giraffenlob</p> <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 (Kniezewetter)
- Hör zu! (Kay Pollak)
- The Art of Receiving. (Tom Lant)
- See me beautiful (Marshall 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. 28
82229 Seefeld
Tel. 08152 – 982354
www.klausjuergenbecker.de