



Liv Larsson

Seminare authentisch leiten

Gewaltfreie Kommunikation
und Gruppendynamik

Liv Larsson

Seminare authentisch leiten

Gewaltfreie Kommunikation und Gruppendynamik



www.junfermann.de



blogweise.junfermann.de



www.facebook.com/junfermann



twitter.com/junfermann



www.youtube.com/user/Junfermann



www.instagram.com/junfermannverlag

LIV LARSSON

SEMINARE AUTHENTISCH LEITEN

GEWALTFREIE KOMMUNIKATION UND GRUPPENDYNAMIK

Aus dem Englischen von
Annett Zupke

Junfermann Verlag
Paderborn
2020



Copyright © der deutschen Ausgabe	Junfermann Verlag, Paderborn 2020
Copyright © der Originalausgabe	Liv Larsson 2019 Erschienen bei Friare Liv, Mjösjölidvägen 477, 946 40 Svensbyn, www.friareliv.se
Originaltitel	<i>Walk Your Talk. Tools and Theories to Share Nonviolent Communication</i>
Übersetzung	Annett Zupke
Coverbild	© TODOR TSVETKOV – iStock
Covergestaltung / Reihenentwurf	JUNFERMANN Druck & Service GmbH & Co. KG, Paderborn
Satz & Layout	JUNFERMANN Druck & Service GmbH & Co. KG, Paderborn

Alle Rechte vorbehalten.

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek	Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.
--	---

ISBN 978-3-95571-934-0

Dieses Buch erscheint parallel in diesen Formaten:
ISBN 978-3-95571-932-6 (EPUB), 978-3-95571-842-8 (Print),
978-3-95571-933-3 (MOBI).

Inhalt

Einleitung.....	11
TEIL I: SICH SELBST VORBEREITEN	13
1. Vortragskunst à la Gewaltfreie Kommunikation	15
1.1 Die Gewaltfreie Kommunikation	15
1.2 Die Anwendungsmöglichkeiten der Gewaltfreien Kommunikation	18
1.3 Die Vortragskunst à la Gewaltfreie Kommunikation	19
1.4 Verbindung herstellen	26
1.5 Wovon gehe ich aus?	28
1.6 Strukturen schaffen, die dem Lernen dienen.....	31
1.7 Leben Sie vor, was Sie lehren	36
1.8 Weitere Anregungen.....	37
1.9 Ideen zum Beenden eines Workshops.....	40
2. Innere Vorbereitung	45
2.1 Freundschaft mit unseren inneren Kritiker*innen schließen	45
2.2 Die innere Vorbereitung.....	47
Übung: Ihr inneres Klima vorbereiten	49
Übung: Wenn es sich schwierig anfühlt, vor und mit einer Gruppe zu sprechen (äußere Auslöser).....	50
Übung: Erwartungen und Forderungen an sich selbst	51
2.3 Die Bedürfnisse hinter einer Führungsrolle	52
Übung: Welche Bedürfnisse möchten Sie sich erfüllen, indem Sie Trainings und Workshops leiten?.....	53
3. Planen oder nicht planen – ist das wirklich die Frage?	55
3.1 Checkliste – Entwurf und Inhalt.....	55
3.2 Die Gruppe.....	57
3.3 Therapie oder Training? Wie gehen wir mit emotionalen Prozessen um?..	64
3.4 Trainingsinhalte.....	65

3.5	Eine Auswahl an Übungen	69
	Zwischen Beobachtungen und Interpretationen unterscheiden	69
	Zwischen Gedanken und Gefühlen unterscheiden	70
	Zwischen Bedürfnissen und Strategien unterscheiden, um Bedürfnisse zu erfüllen	70
	Zwischen machbaren und nicht machbaren Bitten unterscheiden	70
	Der Bittkreis	71
	Das Jammer-Café (Wolfs-Café)	72
	Vier Wahlmöglichkeiten: Die vier Arten des Zuhörens	75
	Grundlegende Empathie-Fähigkeiten	78
	Empathie-Stühle	82
	Der Kommunikationscocktail	84
	Der GFK-Dialog	86
	Sich selbst auf ein „Nein“ von jemand anderem vorbereiten	90
	Mithilfe der GFK „Nein“ sagen – ein Training	90
	Verwandeln Sie Ihre Wut	91
	Wie wirken sich Etiketten aus?	93
	Weltanschauungen – Vorstellungen über Menschen und das Leben	95
3.6	Auswertung = das Gelernte ernten	98

TEIL II: DIE GRUPPE LEITEN 105

4.	Klippen + Herausforderungen = Nährstoffe für das Wachstum	107
4.1	Klippen, die Ihr Wachstum unterstützen	107
	Übung – Gedanken zum Unterbrechen mit Empathie	127
5.	Unter Wölfen und Giraffen – Rollenspiele und Dialoge	129
5.1	Von Wölfen und Giraffen	129
5.2	Einige Anregungen für den Einsatz von Rollenspielen	133
6.	Bedürfnisorientiertes Führen	139
6.1	Führung und Schlüsselunterscheidungen	141
6.2	Die Aufgabe der Gruppenleiter*in	148
6.3	Führung und das Dominanzsysteme	154

7. Die Theorie der fundamentalen zwischenmenschlichen Beziehungsorientierung (FIRO)	163
7.1 FIRO und die GFK.....	164
7.2 Führungsverhalten in den einzelnen Phasen.....	176
7.3 Zwischenphasen	190
7.4 Der Gruppe helfen, sich zu entwickeln.....	192
7.5 Teambuilding.....	195
7.6 FAQ rund um Gruppen & Führung.....	197
 Zum Schluss.....	 199
 ANHANG	 201
1. Die Schlüsselunterscheidungen – Schlüssel zu einer tieferen Verbindung und mehr Verständnis.....	203
2. Eine Liste mit Gefühlswörtern.....	209
3. Eine Liste mit Begriffen für menschliche Bedürfnisse	210
 Literatur	 211
Die Autorin	212

Übungsverzeichnis

Das Jammer-Café (Wolfs-Café).....	72
Der Bittkreis	71
Der GFK-Dialog	86
Der Kommunikationscocktail	84
Einige Überlegungen für Rollenspiel-Neulinge	137
Empathie-Stühle	82
Erwartungen und Forderungen an sich selbst.....	51
Gedanken zum Unterbrechen mit Empathie.....	127
Grundlegende Empathie-Fähigkeiten.....	78
Ihr inneres Klima vorbereiten.....	49
Mithilfe der GFK „Nein“ sagen – ein Training	90
Sich selbst auf ein „Nein“ von jemand anderem vorbereiten.....	90
Über ein misslungenes Rollenspiel hinwegkommen.....	137
Verwandeln Sie Ihre Wut.....	91
Vier Wahlmöglichkeiten: Die vier Arten des Zuhörens	75
Welche Bedürfnisse möchten Sie sich erfüllen, indem Sie Trainings und Workshops leiten?.....	53
Weltanschauungen – Vorstellungen über Menschen und das Leben.....	95
Wenn es sich schwierig anfühlt, vor und mit einer Gruppe zu sprechen (äußere Auslöser).....	50
Wie wirken sich Etiketten aus?	93
Zwischen Bedürfnissen und Strategien unterscheiden, um Bedürfnisse zu erfüllen	70
Zwischen Beobachtungen und Interpretationen unterscheiden.....	69
Zwischen Gedanken und Gefühlen unterscheiden	70
Zwischen machbaren und nicht machbaren Bitten unterscheiden	70

Einleitung

„Wir müssen der Wandel sein, den wir in der Welt sehen wollen.“

(Mahatma Gandhi)

Vielen von uns fällt oft schwer, das umzusetzen, was Gandhi hier vorschlägt. Doch wir haben Gelegenheit, just dieser Wandel zu sein – nämlich dann, wenn wir unser Verständnis der Gewaltfreien Kommunikation (GFK) weitergeben. Wie? Indem wir bestmöglich versuchen, genau das praktisch umzusetzen, worüber wir beim Vermitteln der GFK gerade sprechen. Es kann zuweilen schwierig sein, den Ansatz der GFK modellhaft vorzuleben, aber auch sehr anregend. Mir eröffnen sich so ständig Gelegenheiten zum vertieften Lernen.

Wann immer ich mich in ein Thema vertiefe, nutze ich die Gelegenheit, mit anderen das zu teilen, was ich bereits darüber weiß. Durch das Lehren – egal ob formell im Unterricht oder Workshop oder informell in einem privaten Gespräch – gewinnen „Lehrende“ in der Regel zusätzliche Einsichten in das Thema. Ich glaube nicht, dass man ein Fach vollends beherrschen muss, um andere darin zu unterrichten. Was man aber braucht, ist eine Sehnsucht, das zu teilen, was man bereits weiß. Dazu gehört auch, offen an den Stellen zu sein, wo man selbst noch dazulernen kann, und das dann gemeinsam mit der Gruppe zu tun.

Dieses Buch habe ich in der Hoffnung geschrieben, all jenen Anregungen zu geben, die die GFK in einer Lerngruppe oder einem Workshop vermitteln wollen. Ich hätte selbst gerne ein solches Buch zur Hand gehabt, als ich damals anfang, mein Verständnis der GFK weiterzugeben.

Ich freue mich, dass ich in diesem Buch darstellen kann, wie ich die GFK und meine Erfahrungen mit Gruppenprozessen miteinander verknüpfe. In Kapitel 7 erläutere ich näher, wie sich ein Ansatz namens FIRO (Fundamental Interpersonal Relations Orientation = fundamentale interpersonelle Beziehungsorientierung) in Kombination mit der GFK zum Leiten von Gruppen nutzen lässt. Ich gehe ebenfalls darauf ein, wie beide Ansätze helfen, ein besseres Verständnis zum Thema Führung zu erlangen, und sage etwas dazu, wie sich m.E. diese beiden Ansätze gegenseitig befruchten. Ich hoffe, dass hierdurch all jene, die die GFK in Gruppen einsetzen möchten, viele Anregungen erhalten.

Wie Sie dieses Buch verwenden können

- Sie suchen nach Möglichkeiten, einen Vortrag / ein Seminar zu eröffnen? Dann lesen Sie Kapitel 1, und hier besonders den Abschnitt 1.6, in dem ich davon erzähle, wie ich selbst einen Anfang finde, und einige Anregungen dazu gebe.
- Sie hätten gern Anregungen dazu, wie Sie zur Verbindung beitragen und Ihr Publikum / Ihre Teilnehmer*innen einbeziehen können? Dann lesen Sie bitte in Kapitel 1 die Abschnitte 1.4, 1.5 und 1.6.
- Sie machen sich Sorgen über mögliche Fragen, die Teilnehmer*innen Ihnen stellen könnten? Hier empfehle ich, dass Sie zunächst für sich überlegen, wie Sie selbst auf die Fragen antworten möchten, um dann Ihre eigenen Vorüberlegungen als roten Faden Ihrer Präsentation zu nutzen. Mehr dazu in Kapitel 4 unter der Überschrift: „Wenn Ihnen herausfordernde Fragen gestellt werden“.
- Sie suchen nach Übungen oder Schwerpunktthemen und Hilfe bei der Auswahl? Dann finden Sie ein Planungswerkzeug und eine Reihe von Übungen in Kapitel 3.
- Macht Sie die Vorstellung nervös, vor einer Gruppe zu stehen? Dann sollten Sie vielleicht im Vorfeld üben, wie man mit schwierigen Situationen umgeht. In diesem Fall lesen Sie Kapitel 2, in dem es um die innere Vorbereitung geht.
- Sie wollen tiefer verbunden sein mit dem, was in Ihnen vor sich geht, während Sie Gruppen leiten? Hierfür ist Kapitel 3 besonders geeignet.
- Sie sind neugierig, wie man einen bedürfnisorientierten Führungsstil entwickelt? Mehr dazu in Kapitel 7.
- Sie möchten die theoretischen Konzepte der Gewaltfreien Kommunikation besser verstehen? Dann nutzen Sie den Anhang zum Thema Schlüsselunterscheidungen.
- Sie möchten an Ihrer Fähigkeit arbeiten, Rollenspiele und Simulationen zu entwickeln, um sie dann als Lernmittel und zur Heilung einzusetzen? Dann schauen Sie in Kapitel 5 nach im Abschnitt „Unter Wölfen und Giraffen“.

Teil I

Sich selbst
vorbereiten

1. | **Vortragskunst à la Gewaltfreie Kommunikation**

1.1 Die Gewaltfreie Kommunikation

Die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) lässt sich als Kombination aus Denken und Kommunizieren beschreiben oder als Ansatz, der unseren Umgang mit Macht beleuchtet. Die GFK zielt auf das Herstellen einer zwischenmenschlichen Verbindungsqualität, die die Bereitschaft weckt, zu den Bedürfnissen aller beizutragen. Sie ist deshalb ein Ansatz, bei dem die Bedürfnisse aller Beteiligten in gleicher Weise wertgeschätzt werden und gegenseitigem Respekt und Autonomie Schlüsselrollen zukommen. Die beiden letztgenannten Punkte sind notwendig, um eine wirksame Zusammenarbeit zu erreichen und Konflikte effektiv anzugehen.

1.1.1 *Grundannahmen, auf denen die Gewaltfreie Kommunikation beruht*

Die GFK wird oft als reine Kommunikationsform wahrgenommen, sie ist aber mehr als das. Sie basiert auf einer Reihe von Grundannahmen, und die folgenden drei bilden oft das Herzstück meiner Vorträge und Präsentationen. Sie schaffen Klarheit und stärken zudem meine Fähigkeit, mit herausfordernden Fragen umzugehen.

Es ist leichter, eine Verbindung zwischen Menschen herzustellen, ...

1. wenn wir versuchen, uns mit dem Gedanken zu verbinden, dass alles, was Menschen tun, ein Versuch ist, universelle Bedürfnisse zu erfüllen.
2. wenn wir davon ausgehen, dass Menschen mit Freude zu unserem Wohlergehen und dem Wohlergehen anderer beitragen.
3. wenn wir davon ausgehen, dass Menschen gerne etwas beitragen, solange sie dies als freiwillig erleben.

1.1.2 *Gefühle mit Bedürfnissen verbinden*

Die folgende Abbildung setze ich häufig ein, um die GFK zu beschreiben. Diese kreisförmige Darstellung gefällt mir viel besser als lineare Abbildungen des Prozesses. Durch die Kreisform kommt das Schema einem tatsächlichen Kommunikationsverlauf viel näher. Mir gefällt auch, dass alle vier Komponenten der GFK als für

die Kommunikation wichtige Elemente dargestellt und dass sie miteinander verbunden sind.

Im Zentrum der Grafik steht „Verbindung“, was sehr schön illustriert, dass eben diese Verbindung das Hauptziel der Gewaltfreien Kommunikation ist. Mithilfe dieser Abbildung können wir auch verdeutlichen, dass über die vier Komponenten Beobachtung, Gefühl, Bedürfnis und Bitte oft ein viel kürzerer Weg in die Verbindung führt, als es über Forderungen, Androhungen, Analysen und Interpretationen je möglich wäre. Und ganz wichtig: Ich spreche von einem kürzeren, nicht von „dem richtigen“ Weg. An dieser Unterscheidung liegt mir sehr viel. Auch jemand, der Forderungen stellt oder andere verurteilt, möchte womöglich mit anderen in Verbindung gehen, er wählt dafür aber eine Art des Kommunizierens, die die Dinge häufig verkompliziert.

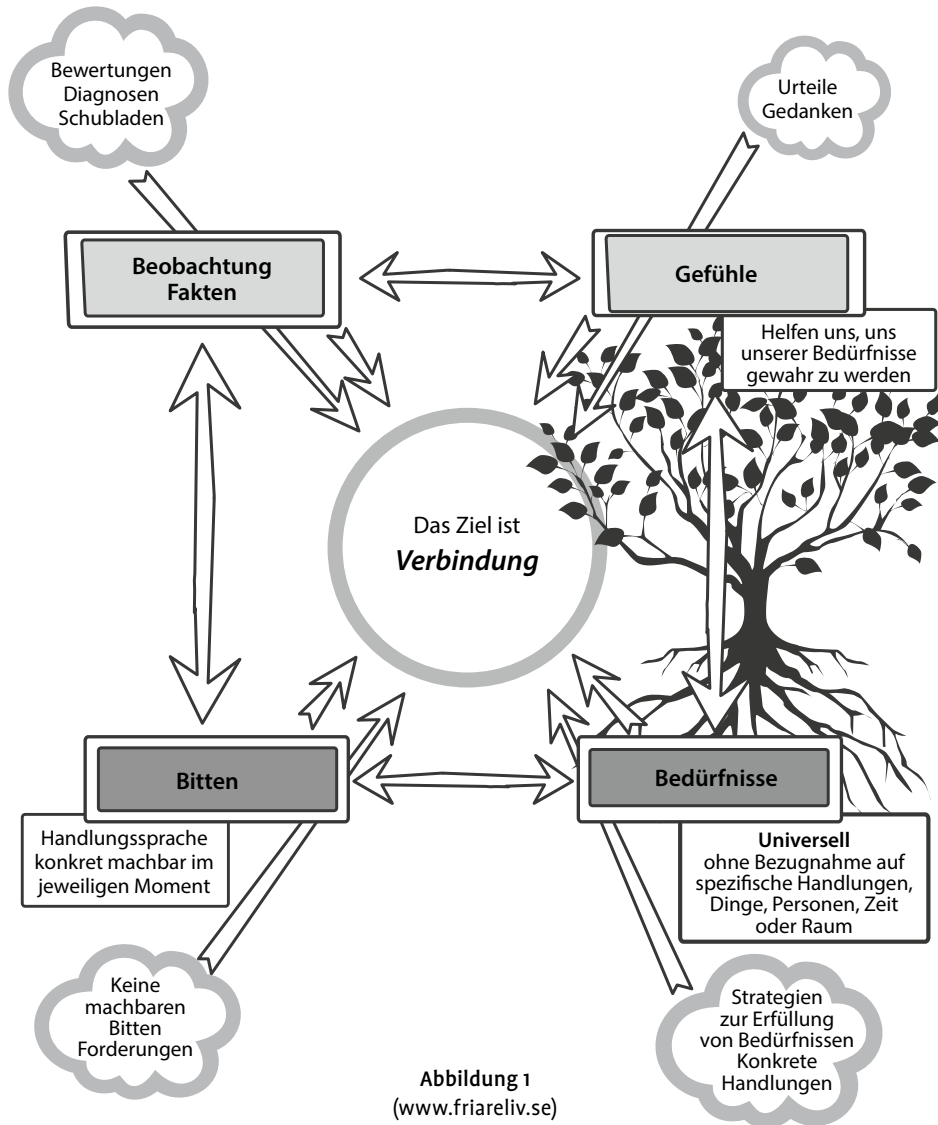
Menschen, die etwas über die GFK lernen möchten, tun dies in der Regel mit der gleichen Einstellung, mit der sie auch an andere Themen herangehen. Die meisten von uns haben gelernt, dass es eine „richtige“ und eine „falsche“ Art gibt, Dinge zu tun. Wenn wir die Gewaltfreie Kommunikation jedoch aus einer solchen Haltung heraus anwenden, ist sie weniger nützlich. Ich erinnere deshalb meine Teilnehmer*innen oft daran, dass es einen Unterschied macht, ob ich es für „richtig“ halte, die Komponenten der GFK anzuwenden oder ob sie für mich ein „hilfreiches Werkzeug“ sind, um Verbindung herzustellen. Durch diese Unterscheidung wird mir viel deutlicher, was das Herzstück der Gewaltfreien Kommunikation ist.

Ich möchte zum einen mit anderen teilen, was für mich eine effektive Art der Kommunikation ist. Gleichzeitig möchte ich auch offen gegenüber der Möglichkeit sein, dass sich Verbindung auf verschiedene Art und Weise herstellen lässt, häufig sogar ganz ohne Worte. Beim Weitergeben des GFK-Prozesses betone ich, wie wichtig es ist, unsere Gefühle mit unseren Bedürfnissen zu verbinden. Manchmal verwende ich das Bild eines Baums, um die Beziehung zwischen Gefühlen und Bedürfnissen zu verdeutlichen. Ich nutze die folgende Grafik und bitte die Teilnehmer*innen, die Worte, die Gefühle beschreiben (diese habe ich auf die Zweige geschrieben), mit den Begriffen für Bedürfnisse zu verbinden (die ich den Wurzeln zugeordnet habe). Wenn z. B. an einer Baumwurzel das Bedürfnis-Wort „Integrität“ steht, frage ich etwas wie: *Was könnten Sie fühlen, wenn Ihr Bedürfnis nach Integrität erfüllt wäre?*

Oder: *Was könnten Sie fühlen, wenn dieses Bedürfnis nicht erfüllt wäre?*

Auch für die umgekehrte Richtung arbeite ich mit der Metapher des Baums und der Verbindung zwischen den Ästen und Wurzeln. Dann frage ich: *Welche Ihrer Bedürfnisse sind vielleicht nicht erfüllt, wenn Sie sich enttäuscht fühlen?*

Oder: *Welche Bedürfnisse könnten erfüllt sein, wenn Sie sich glücklich fühlen?*



1.2 Die Anwendungsmöglichkeiten der Gewaltfreien Kommunikation

Oft kommt die Frage auf, wann die GFK angewendet werden soll. Als „Spezialwerkzeug“ in bestimmten Momenten, beispielsweise in Konfliktsituationen? Oder generell im Alltag? Oder ist die GFK eher ein Ansatz, um die zwischenmenschliche Verbindung oder Persönlichkeitsentwicklung zu fördern?

Die GFK verfolgt das Ziel, Verbindung herzustellen, und deshalb können wir sie in allen Situationen einsetzen, in denen es um Verbindung geht. Wir versuchen dafür, die Bedürfnisse freizulegen, die laut der GFK universell sind. Durch diese Verbindung auf der Bedürfnisseebene können wir einander leichter als ganze Menschen wahrnehmen. Wollen Sie jedoch andere zum Gehorchen bringen oder wenn Ihnen daran liegt, dass sie so handeln, wie sie Ihrer Meinung nach handeln sollten, gibt es dafür andere und weitaus wirksamere Wege. Angst vor Strafe kann Menschen dazu bringen, ihr Verhalten an Ihre Erwartungen anzupassen. Nur lernen sie auf diese Weise vielleicht nicht das, was Sie ihnen wirklich vermitteln wollen. Genauso verhält es sich mit Belohnungen: Die Aufmerksamkeit der Menschen liegt stärker auf dem, was für sie herausspringt, als darauf, wie sie für andere einen Beitrag leisten können.

In den folgenden Situationen erweisen sich GFK-Fähigkeiten als nützlich:

- In Konfliktsituationen, wenn Sie entweder selbst Teil eines Konflikts sind oder als dritte Seite vermitteln wollen.
- Wenn Sie Wertschätzung und Dankbarkeit ausdrücken möchten.
- Um sich selbst besser zu verstehen, etwa wenn Sie sich nur schlecht zwischen zwei Möglichkeiten entscheiden können oder sich einer Herausforderung gegenübersehen.
- Im Umgang mit Gewalt oder in anderen bedrohlichen Situationen.
- Im Umgang mit Wut, Scham und Schuld.
- Zur Stärkung der Verbindung und des Miteinanders, innerhalb der Familie und am Arbeitsplatz.
- Um sich mit Menschen zu verbinden, die anderer Meinung sind, andere religiöse Überzeugungen und Lebensweisen haben.
- Organisationen auf verschiedenen Ebenen dahingehend zu beeinflussen, dass sie sich stärker auf Bedürfniserfüllung fokussieren.
- Um gesellschaftlichen Wandel anzuregen.

1.3 Die Vortragskunst à la Gewaltfreie Kommunikation

„Niemand weiß, was er kann, wenn er es nicht versucht.“

(Publilius Syrus)

Ihr Herz pocht, Sie schwitzen, und Ihr Mund fühlt sich staubtrocken an. Vielleicht sind Sie gar völlig gelähmt vor Angst. Warum hat sich etwas, das ursprünglich Freude bringen und sinnhaft wie inspirierend sein sollte, in einen Albtraum verwandelt? Womöglich fühlen Sie sich so unsicher, dass Sie überzeugt sind, gleich alles zu vergessen, was Sie dem Publikum eigentlich hätten mitteilen wollen. Doch nicht nur Sie allein empfinden das Sprechen vor großen Gruppen als Herausforderung. Mir sind Menschen auf allen Stufen der „Nervositätsskala“ begegnet.

Wissenschaftliche Erkenntnisse belegen, dass für viele die Vorstellung, vor einer großen Gruppe zu sprechen, genauso beängstigend ist wie der Gedanke an das Sterben oder die Aussicht, jemand Nahestehendes könnte schwer erkranken. Weshalb ist das so? Was lässt den Gedanken, vor einer Gruppe zu stehen, derart beängstigend erscheinen? Liegt es vielleicht daran, dass alle anderen ihre Aufmerksamkeit auf Sie richten und Sie nicht wissen, ob die anderen auf „Ihrer Seite sind“ oder doch eher Feinde, vor denen Sie lieber fliehen sollten?

Vielleicht aber verspüren Sie bei dem Gedanken, vor einer Gruppe zu sprechen, nicht die geringste Aufregung. Vielleicht ist da eher ein Gefühl der Gleichgültigkeit, und kein Funke von Leidenschaft lässt sich entfachen, wirklich etwas präsentieren zu wollen. Sie wissen nicht, woher Sie die Motivation nehmen sollen oder wie Sie sich auf die Situation einlassen können. Ist es vielleicht unmöglich, entspannt und zugleich präsent zu sein?

Ich möchte Ihnen im Folgenden nicht erzählen, *was* Sie sagen sollen. Mir geht es vielmehr darum, Sie für das *Wie* zu inspirieren. Ich hoffe, Sie werden Kraft und Inspiration gewinnen, um ...

- sich zu trauen, vor einer Gruppe von Menschen zu sprechen, auch wenn Sie das noch nie gemacht haben;
- Ihre momentan verschüttete Leidenschaft wieder neu zu entdecken;
- Gruppen so zu führen, dass Sie damit zufrieden sind.

1.3.1 In Beziehung sein versus etwas darstellen wollen

„Perfektionismus ist nicht dasselbe wie das Bemühen, dein Bestes zu geben. (...) Perfektionismus ist die Überzeugung, dass wir, wenn wir perfekt leben, perfekt aussehen und perfekt handeln, den Schmerz von Schuldzuweisungen, Verurteilungen verringern oder vermeiden können. Er ist ein Schutzschild. Perfektionismus ist ein Zwanzig-Tonnen-Schild, den wir mit uns herumschleppen im Glauben, er würde uns schützen, während er uns in Wirklichkeit daran hindert, die Flucht zu ergreifen.“

(Brené Brown)¹

Sobald wir vor einer Gruppe stehen, sind viele von uns mit einem Dilemma konfrontiert: Wir meinen nämlich, etwas auf eine bestimmte Art und Weise präsentieren zu müssen – und dabei sollten wir auch noch gut rüberkommen. Mithilfe der GFK und einiger Tools hoffe ich jedoch, Sie dazu anzuregen, dass Sie sich nicht mehr so sehr auf die Darstellung konzentrieren, dafür mehr auf die Beziehung. Können wir uns nämlich von der Vorstellung lösen, dass wir etwas darstellen müssen, dann kann die Qualität unseres Kontakts zu den Teilnehmer*innen zum Beispiel für gelebte GFK werden. Indem wir die Prinzipien der GFK anwenden, um Verbindung herzustellen, veranschaulichen wir damit gleichzeitig ihre Prinzipien.

Vor einer Gruppe zu sprechen kann so selbstverständlich sein wie ein Essen im Kreis der Familie und gleichzeitig so aufregend wie das größte Abenteuer Ihres Lebens. Auf die Verbindung zu vertrauen, sich quasi in sie hinein zu entspannen, bedeutet keineswegs den Verlust von Klarheit oder Direktheit. Sie können auch weiterhin gut in dem sein wollen, was Sie tun, allerdings liegt Ihr Hauptaugenmerk nun auf der Verbindung – zu sich selbst und zu Ihrem Publikum. Und Verbindung stellen Sie her, indem Sie sich auf die Beziehung konzentrieren. Es geht darum, das zu kommunizieren, was im jeweiligen Moment lebendig ist, und offen für Verbindung zu sein.

Ich werde oft gefragt, welche Techniken und Kniffe ich anwende. Sicherlich tragen all die Erfahrungen, die ich im Lauf der Jahre gesammelt habe, dazu bei, dass mir die Verbindung mit anderen gelingt. Das Wichtigste sind jedoch die Absicht, meine Beziehungen mit anderen wertzuschätzen, und die Bereitschaft, mit einem anderen Menschen eine Verbindung aufzunehmen. Ich gehe häufig auch von der Annahme aus, dass hinter allem, was ein Mensch sagt, wichtige menschliche Bedürfnisse stehen. Sich daran zu erinnern erleichtert die Verbindung, selbst bei Beschwerden oder Beleidigungen.

Wenn Sie beim Vermitteln der GFK das leben, was Sie lehren, vollziehen Sie einen Wandel: weg von der Performance, hin zum In-Beziehung-Treten.

1 (2012): *Die Gaben der Unvollkommenheit*.

1.3.2 Elevator Speech

Stellen Sie sich vor, Sie sind in einem Fahrstuhl, und jemand fragt Sie dort: *Was ist denn eigentlich Gewaltfreie Kommunikation?* In der kurzen Zeit, bis der Aufzug auf Ihrer Etage hält, möchten Sie eine Antwort geben, mit der das Gegenüber etwas anfangen kann. Dafür ist es sinnvoll, zu verstehen, was diese Person hören muss, damit sie einschätzen kann, ob die GFK für sie nützlich sein könnte. Wählen Sie also eine Situation, die der anderen Person vermutlich vertraut ist, zum Beispiel:

Wissen Sie, morgens, wenn die Kinder manchmal alles Mögliche tun wollen, nur nicht das, worum Sie sie bitten, kann Ihnen die GFK in dieser Situation helfen, sich mit ihnen zu verbinden. Auf diese Weise wird eine Form der Kooperation möglich, die für alle Beteiligten funktionieren kann.

Oder: *Wenn Sie in einer Arbeitsgruppe oder in einer Beziehung keinen Weg sehen, eine Einigung zu erzielen, kann die GFK Ihnen helfen, eine Lösung zu finden, die die Bedürfnisse und Wünsche aller Beteiligten berücksichtigt.*

Das Einüben von sogenannten Elevator Speeches für Situationen, in denen Ihnen jemand diese Frage stellen könnte, erweist sich oft auch für die eigene Klarheit als hilfreich. Allerdings löst der Gedanke, dass dies als Vorschlag zu einer Art „Propaganda“-Vorbereitung bei Ihnen ankommen könnte, gerade etwas Unbehagen in mir aus. Mit geht es tatsächlich mehr darum, denjenigen, die wissen möchten, was die GFK ist, prägnante Informationen zu geben. Dann können sie selbst entscheiden, ob das Erlernen der GFK etwas für sie sein könnte.

1.3.3 Hören Sie zu, während Sie reden

In seinem Buch *Be Heard Now* behauptet Lee Glickstein, das Problem, vor einer Gruppe zu sprechen, sei eigentlich kein „Sprechproblem“, sondern vielmehr ein „Hörproblem“.² Wenn wir jedoch aufmerksam sind für Zeichen, in welcher Weise die Teilnehmer*innen etwas beitragen und uns unterstützen wollen, wandelt sich unsere Art, mit ihnen in Beziehung zu treten. Glickstein betont die Wichtigkeit des Zuhörens und meint damit, dass wir zuhören, *ehe* wir sprechen, *während* wir sprechen und auch zuhören, *nachdem* wir gesprochen haben. Wenn wir so zuhören, wie Glickstein es empfiehlt, können wir leichter entscheiden, was gerade guttun würde: Verlangsamen? Eine Pause machen? Eine Frage stellen? Oder etwas anderes tun, das zu mehr Verbindung mit den Teilnehmer*innen führt?

2 Glickstein, Lee (1999), *Tap Into Your Inner Speaker and Communicate With Ease*. Broadway Books.