# Kurzpräsentation Gewaltfreie Kommunikation nach Dr. Marshall B. Rosenberg

### Über den Trainer



#### Pierre Boisson

ist Trainer in Gewaltfreier Kommunikation nach Dr. Marshall B. Rosenberg und leitet (Firmen-)Seminare und Workshops sowohl in Eigenregie, als auch in Zusammenarbeit mit verschieden Bildungsträgern.

#### Aus- & Weiterbildungen

Trainer "Gewaltfreie Kommunikation" (GFK) nach Dr. Marshall B. Rosenberg

Weiterbildung Methodik und Didaktik in Trainings

Bachelor in Business Administration (BBA) in Paris, Frankreich

Yogalehrer Aus- & Weiterbildungen

#### Training & Seminare

Trainings für "Gewaltfreie Kommunikation"

Trainings im Bereich BWL und VWL in der Erwachsenenbildung

Referent der Bayerischen Metall und Elektroindustrie an Schulen

#### Coaching / Mediation

Auf Basis der Gewaltfreien Kommunikation

#### Pierre Boisson

Herderstr. 10 90427 Nürnberg +49 (0) 911 / 932 899 95 +49 (0) 175 / 601 701 1

info@pierre-boisson.de www.pierre-boisson.de

### Erlebnisabend "Gewaltfreie Kommunikation"

- Unser jetziger Umgang mit schwierigen Situationen
- Voraussetzung f
  ür eine erfolgreiche Kommunikation
- Die Gewaltfreie Kommunikation
- Wie kann es weiter gehen?
- Über den Trainer

Dauer: Etwa 90-120 Minuten

### Pauls Kinderzimmer

Elternteil: "Könntest du bitte dein Zimmer aufräumen?"

Paul: "Es ist doch aufgeräumt!"

Elternteil: "Nein, ist es nicht. Räumst du jetzt bitte auf?"

Paul: "Nö, ich will lieber noch spielen"

Sammeln Sie die verschiedenen Möglichkeiten: Was könnte der/die Vater/Mutter als Nächstes sagen?

# Mögliche Antworten des Elternteils

- Du räumst jetzt sofort dein Zimmer auf!
- Tue mir doch bitte den Gefallen.
- Wir machen es zusammen, ok?
- Warum den nicht?
- Wenn du nicht aufräumst, dann streiche ich dein Taschengeld!
- Das dauert doch nur 10 Minuten.
- Immer das Gleiche mit dir. Nie hörst du auf mich...(verlässt den Raum)
- Da würde sich Mama / Papa aber wirklich sehr freuen.

# Vier innere Einstellungen / Haltungen zum Leben

### Autoritär

- Win / Loose
- Sich durchsetzen
- Macht, Stolz, Egoismus

### Wertschätzend

- Win / Win
- Sich zusammensetzen
- Wertschätzung, Fairness, Liebe

### Laissez-faire

- Loose / Loose
- Hilflosigkeit, Resignation
- Aufgeben

### Anti-Autoritär

- Loose / Win
- Schuldgefühle, Minderwertigkeit, Angst
- Nachgeben, Vortritt lassen

### Eine wertschätzende Haltung ist dann möglich, wenn...

 wir darauf vertrauen können, dass wir in unseren Bedürfnissen gehört, verstanden und ernst genommen werden.



 wir <u>frei entscheiden</u> können, wie wir auf eine Bitte reagieren.



# Die Gewaltfreie Kommunikation ist eine Haltung,

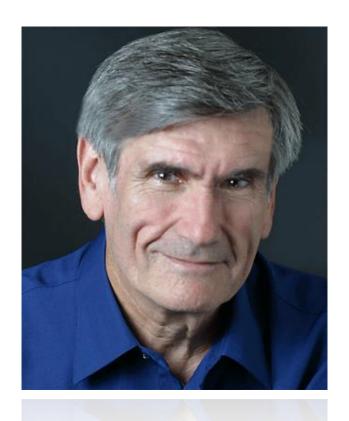
mit der ich <u>ausdrücke</u>,
was in <u>mir</u> los ist,
was <u>mein Leben</u> schöner
machen würde.

mit der ich <u>höre</u>,
was in <u>dir</u> los ist,
was <u>dein Leben</u> schöner
machen würde.

Ziel der GFK: Verbindung herstellen

Aufrichtigkeit

Empathie



### Dr. Marshall Rosenberg

- 1934 in Ohio geboren
- Klinischer Psychologe, Mediator und Kommunikationstrainer
- Schüler von Carl Rogers (Mitbegründer der Humanistischen Psychologie)
- 1984: Gründung des Zentrum CNVC

(Center for Nonviolent Communication)

# Die Aufrichtigkeit als...



# Giraffe

Ich sage dir mal ganz ehrlich und aufrichtig,

- wie es mir geht
- was ich brauche
- was meine Bitte an dich ist.

- "Ich mache mir Sorgen um deine Gesundheit."
- "Ich bin sauer und wünsche mir mehr Ordnung."
- "Ich bin verletzt, weil ich Unterstützung brauche."



Ich sage dir mal ganz ehrlich und aufrichtig,

- was mit dir nicht stimmt
- was ich über dich denke
- welche Urteile und Bewertungen ich über dich habe.
- "Du bist zu dick!"
- "Du bist ein ganz großer Schlamper."
- "Du bist egoistisch und rücksichtslos."

1. Wahrnehmung

2. Gefühl

3. Bedürfnis

4. Bitte

1. Wahrnehmung

2. Gefühl

3. Bedürfnis

4. Bitte



### Was sind die Rahmenbedingungen des Problems?

### Wahrnehmung

beschreibt die Fakten, die Realität, was wir beobachten, hören, riechen, schmecken...



Ansonsten sinkt die Kooperationsbereitschaft des Gegenübers, der/die einen Vorwurf oder eine Kritik hören kann.

Meine Mutter ist ein großzügiger Mensch.

Wahrnehmung: Meine Mutter spendet jeden Monat 100€

Du bist total vulgär!

Wahrnehmung: Du hast gerade gesagt: "Ist mir doch scheiß egal!"

1. Wahrnehmung

2. Gefühl

3. Bedürfnis

4. Bitte





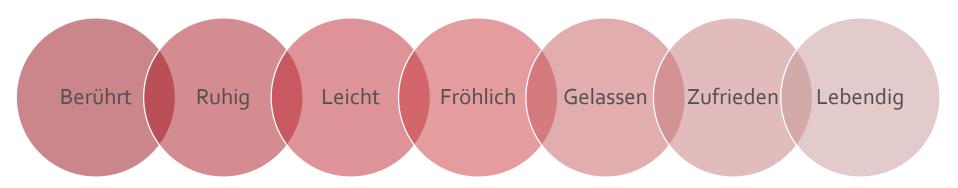
### Gefühl

- Gefühle sind Warnsignale meines Körpers.
- Gefühle zu verbalisieren hilft meinem Gegenüber mich zu verstehen.

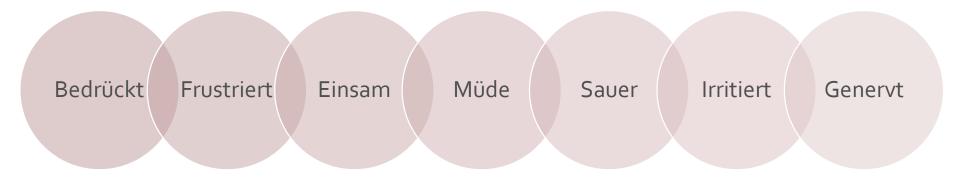
### Achtung: Dies sind keine Gefühle!

- "Ich habe das Gefühl, dass ich immer im Stich gelassen werde."
- "Ich fühle mich ernst genommen."
- "Ich fühle mich wie vom Zug überrollt."

Ich fühle mich wohl - Ich bin glücklich → Bedürfnis befriedigt



Ich fühle mich unwohl - Ich bin traurig → Bedürfnis unbefriedigt

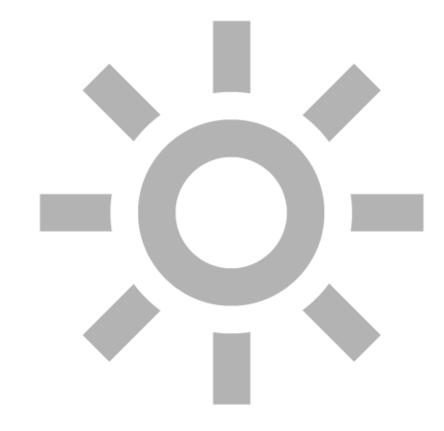


1. Wahrnehmung

2. Gefühl

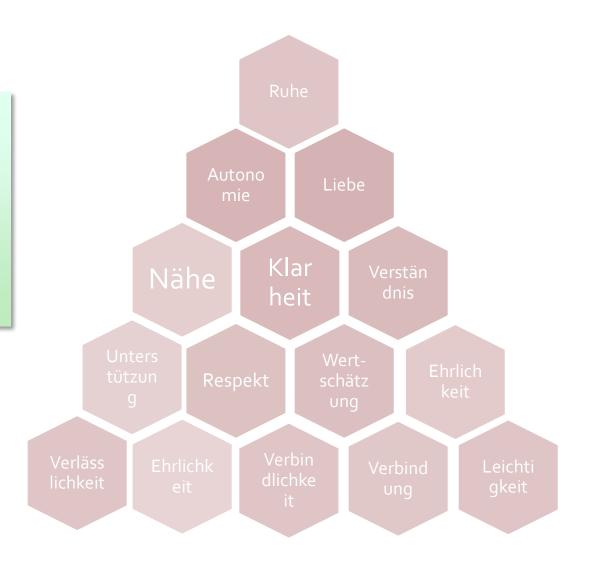
3. Bedürfnis

4. Bitte



### Bedürfnisse

- alle Beteiligten haben die gleichen Bedürfnisse
- sind allgemein und abstrakt (unabhängig von Zeit und Raum)



Person sagt:

"Nicht in diesem Ton mit mir, das ist unverschämt!"

Gefühl: Sauer, genervt, frustriert, hilflos...

Bedürfnis: Respekt, wertschätzender Umgang

"Gewaltfreie" Aussage der könnte sein:

Ich bin sauer, weil mir ein wertschätzender Umgang wichtig ist!

Kind sagt:

"Nein, ich räume mein Zimmer nicht auf!"

Gefühl: Sauer, genervt, frustriert...

Bedürfnis: Spals, Spiel, Leichtigkeit, Autonomie...

Empathische Vermutung könnte demnach sein:

Bist du sauer, weil du spielen möchtest?

# Die Strategie zur Erfüllung der Bedürfnisse

1. Wahrnehmung

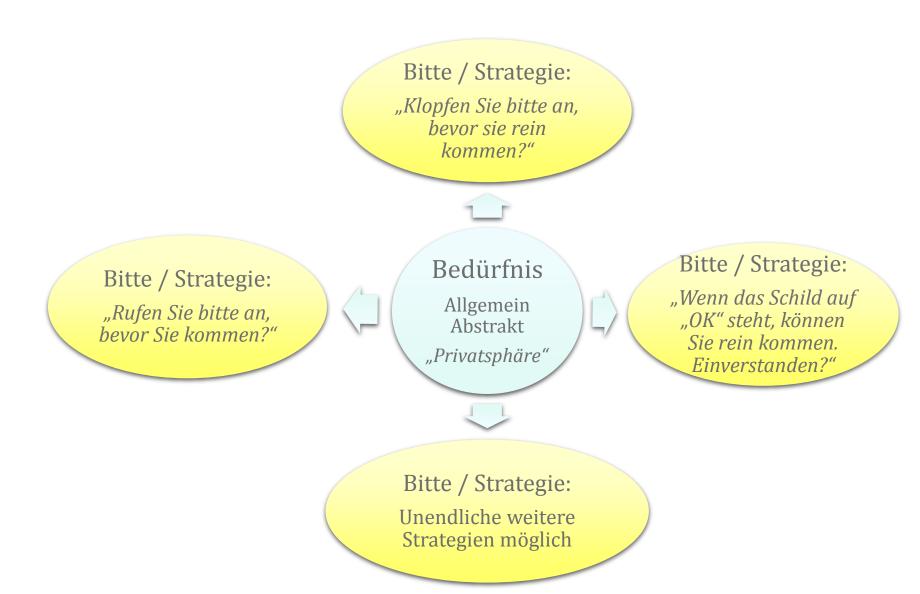
2. Gefühl

3. Bedürfnis

4. Bitte



# Die Bitte ist die Strategie zur Erfüllung der Bedürfnisse



# Die Bitte ist die Strategie zur Erfüllung der Bedürfnisse

#### Bitten

- positiv formuliert
- konkretes, beobachtbares Verhalten
- der andere hat die Wahlfreiheit auch "nein" sagen zu dürfen.

"Bitte machen Sie nicht so lange Mittagspause." "Bitte seien Sie um 13h wieder da."

"Hör' mir doch endlich mal zu" "Kannst du mir bitte sagen, was du verstanden hast?" Ich möchte mehr Zeit mit dir verbringen.

Können wir ein Mal im Monat den Abend (ohne die

Konkrete Bitte: Kindon I compined in

Kinder) gemeinsam verbringen? Einverstanden?

Ich möchte nicht, dass du so mit mir sprichst.

Könntest du bitte in dieser Lautstärke sprechen?

Konkrete Bitte:

(dabei die gewünschte Lautstärke sprechen)

Signalisieren Sie Ihrem Gegenüber, was Ihr Anliegen ist, ohne Bewertung und Kritik.

Wie?

4 Schritte der GFK

Signalisieren Sie Ihrem gegenüber, dass Sie sein Bedürfnis hören, verstehen und ernst nehmen

Wie?

Bist du + *Gefühl*, Weil du + *Bedürfnis* brauchst?



### Wie kann es weiter gehen?

#### Internet:

Alle wichtigen Infos unter <u>www.gewaltfrei.de</u>

Centre for Non Violent Communication <u>www.cncv.org</u>

Videos <u>www.gewaltfrei-tv.de</u>

GFK Brettspiel <u>www.k-training.de</u>

GFK App für Android

Yahoo GroupsGFK-ELTERN-SEIN (GFK mit Kindern)

NGFK (GFK im Alltag)

#### Nächsten Seminare zum Thema

• <u>Grundlagenseminar GFK (ohne Yoga)</u> 07.-08.02.15. oder 04.-05.07.15

• <u>Grundlagenseminar GFK (mit Yoga)</u> 22.-23.11.14 oder 21.-22.03.15

■ GFK in der Erziehung von Kindern 31.01.-01.02.15

Vertiefungsseminar28.02-01.03.15