



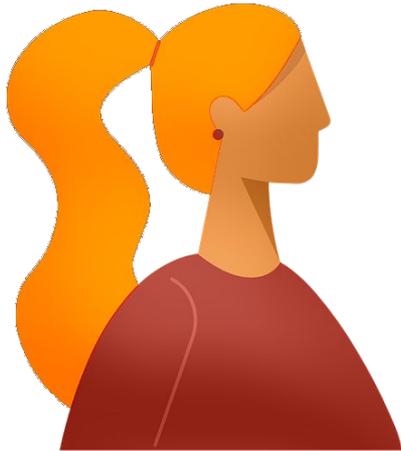
redenistsilber...

Rede so, dass Menschen sich wohl in deiner Anwesenheit fühlen.

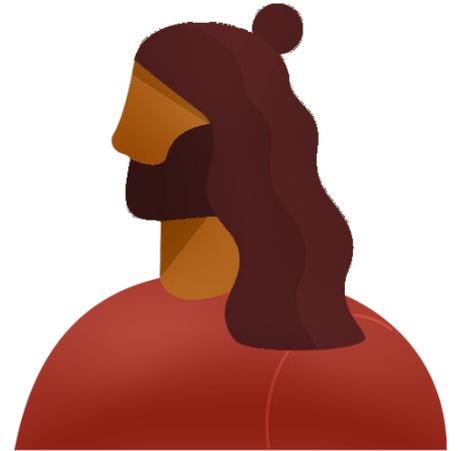
Höre so zu, dass Menschen dir gerne erzählen.

Gewaltfreie Kommunikation

- Seit über 50 Jahren erprobt
- Marshall B. Rosenberg
- Breites Anwendungsgebiet



9





„Wirklich verstehen wollen,
heisst dabei nicht, dass ich auch
einverstanden bin.“



Das Grundmodell

Beobachtung

≠

Beurteilung



Gefühl

≠

Beurteilung



Bedürfnis

≠

Strategie



Bitte

≠

Forderung

Beobachtung (\neq Beurteilung)

- Wenn wir unsere Beobachtung klar von unseren Bewertungen trennen, erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass unser Gegenüber offen bleibt und zuhört.
- Beobachtung: Alles was wir sehen und hören können (Kamera & Mikrofon).
- “Gemeinsame Realität” schaffen

Beobachtung oder Beurteilung?

- 1) Ihr erwartet einfach, dass wir uns nur um eure Anliegen kümmern und habt null Verständnis dafür, dass wir viele verschiedene Themen und Klassen berücksichtigen müssen.
- 2) Du hörst nie richtig zu!
- 3) Bei den letzten drei Treffen bist du später gekommen, als wir vereinbart haben.

Gefühle

- Gefühle sind wie Signallämpchen im Auto, sie weisen uns auf unsere Bedürfnisse hin.
- Der Auslöser für Gefühle sind Beobachtungen. Die Ursachen für Gefühle sind Bedürfnisse und Gedanken.
- Nicht die Handlungen des anderen lassen uns Gefühle erleben, sondern unsere erfüllten oder nicht erfüllten Bedürfnisse sowie unsere Beurteilungen.

Das Grundmodell

Beobachtung

≠

Beurteilung



Gefühl

≠

Beurteilung



Bedürfnis

≠

Strategie



Bitte

≠

Forderung

Bedürfnisse: Kernstück der GFK

- Über Bedürfnisse kommen wir mit uns und anderen in Kontakt.
- Bedürfnisse sind abstrakt und durch verschiedene konkrete Strategien erfüllbar.
- Mit jeder Handlung versuchen wir Bedürfnisse zu erfüllen.

Bedürfnisliste

Physische Bedürfnisse

Atmen, Essen, Trinken
Berührung
Entspannung / Ruhe
Schutz / Sicherheit
Sexualität
Bewegung

Soziale Bedürfnisse

Verbindung
Zugehörigkeit
Gemeinschaft
Anerkennung
Wertschätzung
Unterstützung
Empathie
Vertrauen
Respekt
Liebe
Geborgenheit

Individualbedürfnisse

Autonomie
Selbstvertrauen
Kreativität
Leichtigkeit
Integrität
Ehrlichkeit
Authentizität
Selbstaussdruck
Spiel
Selbstwert
Ruhe

Sinnbezogene Bedürfnisse

Sinn
Harmonie
Frieden
Klarheit
Inspiration
Wachstum

Bitten

Vielversprechend

- Positiv
- Handlungsbezogen
- Verhandelbar

Zum Mitnehmen

Haltung

- Die Haltung, mit der wir einem Menschen begegnen, prägt sowohl unsere Wahrnehmung der Welt, wie auch die Reaktionen anderer
- Die Haltung kann trainiert werden

Grundmodell

- Beobachtung & Beurteilungen trennen
- Gefühle wahrnehmen und von weiterführender Interpretation trennen
- Hinter all unseren Handlungen liegen Bedürfnisse
- Bitten formulieren

Du bist inspiriert und möchtest tiefer eintauchen?



Basiskurs



Intensivkurs



Online Paarkurs



3 Monate Mentoring



1:1 Session



Führungskräfte & Mitarbeitenden Coaching

Schön gehört?



Podcast: Reden ist Silber

Gewaltfreie Kommunikation, die auch funktioniert!

[Auf Spotify anhören](#)

[Auf Apple Podcast anhören](#)

[Zum Podcast...](#)



Danke!
