

>> auf-gespürt

>> Gefühl oder Anklage? Das ist hier die Frage

Wie Sie hinter Anklagen Bedürfnisse hören können.



Kennen Sie das? Sie offenbaren Ihrem Gegenüber wie Sie sich fühlen und werden mit einem Gegenangriff oder Rückzug konfrontiert? Dabei wollten Sie nur mitteilen, wie es Ihnen gerade geht. Je nachdem, wie wir etwas sagen, machen wir es anderen schwer, unsere Anliegen zu verstehen.

Wenn wir über unsere Gefühle sprechen, verwenden wir oft unbewusst Formulierungen, die eher Vorwürfe statt Gefühle ausdrücken. Solche «Pseudo-Gefühle» sind beispielsweise «Ich fühle mich übergangen» oder «Ich fühle mich ausgenutzt». Sie enthalten die versteckte Botschaft «Du übergehst mich!» oder «Du nutzt mich aus!». Die Wahrscheinlichkeit ist deshalb gross, dass das Gegenüber eine Anklage hört.

«Pseudo-Gefühle» widerspiegeln eine Opferhaltung, die uns hilflos anstatt handlungsfähig macht

In der Gewaltfreien Kommunikation lernen wir, Pseudo-Gefühle in Bedürfnisse umzuwandeln. Der Fokus liegt dabei auf dem, was wir brauchen und nicht, was wir über andere denken. Eine Möglichkeit, an die eigenen Bedürfnisse heranzukommen, ist folgendes Vorgehen:

Nennen Sie Ihr «Pseudo-Gefühl», zum

Beispiel «Ich fühle mich übergangen».

Welches Verhalten hätten Sie gerne von Ihrem Gegenüber? «Ich hätte gerne, dass man mich einbezieht».

Welches Bedürfnis würde sich dadurch erfüllen? Beispielsweise «Einbezogen sein und Mitbestimmung».

Jetzt, da Ihnen bewusst wird, um welches Bedürfnis es geht, können Sie sich überlegen, was Sie tun wollen, um diesem Rechnung zu tragen. In unserem Beispiel wäre das vielleicht: «Ich bitte meine Kollegin, diesen Entscheid nochmals mit mir zu besprechen.»

Wir laden Sie ein, weitere «Pseudo-Gefühle» zu übersetzen. Welches Bedürfnis könnte sich hinter der Aussage «Ich fühle mich ausgenutzt!» stecken? Vielleicht «Wertschätzung»?

Viel Spass beim Übersetzen!

Vera Heim

aus dem TCCO-MAGAZIN 01/2012

Anzeige



2-tägige Einführung in die Gewaltfreie Kommunikation (GFK)

In unserem täglichen Sprachgebrauch gehören Schuldzuweisung, Kritik und Urteile zum Alltag. Dies kann für den Gesprächsverlauf fatale Folgen haben: Gegenangriffe, Drohungen und verhärtete Fronten führen dazu, dass Verletzungen stattfinden, Konflikte eskalieren und die Chancen auf gemeinsame Lösungen schwinden.

Suchen Sie nach neuen Wegen, wie Sie ...

- ...Ihrem Anliegen Gehör verschaffen?
- ...Konflikte offen und wertschätzend ansprechen?
- ...verbale Attacken entschärfen und in ein konstruktives Gespräch umwandeln?

Was Sie lernen und was es Ihnen bringt:

- Sie erweitern Ihr Sprachrepertoire und Ihre kommunikativen Handlungsspielräume.
- Sie drücken Ihre Anliegen klar aus und erhöhen somit die Chance, verstanden zu werden.
- Sie fördern den Dialog in zwischenmenschlichen Beziehungen und schaffen Raum für gemeinsame Lösungen.
- Sie lernen, hinter Kritik, Urteilen und Argumenten Gefühle und Bedürfnisse zu erkennen und diese anzusprechen.



Erfolgsfaktor Menschlichkeit

Buch: 224 Seiten
Hörbuch: 230 Minuten

Überall im Buchhandel oder unter www.tcco.ch

Dauer* und Investition:

Zweitages-Workshop
à 580 CHF/530 CHF*

Seminarort:

Die Ausbildung findet in Küsnacht ZH statt. Ab Zürich Hauptbahnhof in 15 Minuten erreichbar.

* Termine und Details zum Frühbuchungsrabatt siehe unter www.tcco.ch

Haben Sie Lust auf mehr Lesestoff rund um das Thema Gewaltfreie Kommunikation?

Dann senden Sie uns ein E-Mail mit dem Namen „Bestellung >>auf-gespürt“ und Ihrer Post- und E-Mail-Adresse an office@tcco.ch. Sie erhalten dann kostenlos und 2 Mal/Jahr das Magazin per Post und/oder per E-Mail zugestellt.