

# Empathische Zeit

Magazin für Konfliktlösung und sozialen Wandel durch Gewaltfreie Kommunikation

Freuen  
Sie sich auf  
**DIE NEUE**  
Empathische  
Zeit

## Nichts für Feiglinge: Aufrichtigkeit

● Kelly Bryson über Transparenz ● Liebe gesucht! ● Deep Data im Konfliktfall

Schule: Gewaltfrei  
im Unterricht – täglich  
eine Herausforderung

GFK für Einsteiger:  
Gefühle weisen den Weg  
zu unseren Bedürfnissen

Vergebung:  
Wiederherstellende Justiz  
in Haftanstalten



# Nie wieder um den heißen Brei reden

**Aufrichtig für sich einstehen** – Gedanken von Vera Heim und Gabriele Lindemann



## Was verstehen Sie unter Aufrichtigkeit?

Dem anderen unverblümt zu sagen, was Sache ist, oder aufrichtig zu sich zu stehen und vielleicht auch unangenehme Dinge anzusprechen? Aus Angst, nicht die passenden Worte zu finden und andere Menschen zu verletzen, wählen wir unterschiedlichste Strategien. Einige fassen allen Mut zusammen und greifen verbal an, andere ziehen sich zurück und schweigen, wieder andere reden um den heißen Brei. Doch das muss nicht sein. Die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) unterstützt Sie dabei, die passenden Worte zu finden.

Jan ärgert sich über seinen Projektmitarbeiter Marc. Das dritte Mal in Folge kommt dieser zu spät zum Meeting und ist nicht vorbereitet. „So geht das nicht weiter,“ denkt er sich. „Wegen Marc kommt noch das ganze Projekt in Verzug. Der ist so was von unzuverlässig. Soll er doch sagen, wenn er seiner Arbeit nicht gewachsen ist.“ Er möchte das ansprechen und überlegt sich wie er das machen soll. Wie würde sein Kollege reagieren, wenn er sagen würde: „Du Marc, so geht das nicht weiter. Ständig kommst Du zu spät zum Meeting und dann bist Du nicht einmal vorbereitet. Du bist unzuverlässig. Das geht so nicht in der Projektarbeit. Ich erwarte von Dir, dass Du pünktlich erscheinst und vorbereitet bist.“

Jan fühlt sich zwiespältig bei der Vorstellung, das so anzusprechen. Etwas Reizvolles hat es ja schon, einfach mal zu sagen was Sache ist. Dampf ablassen, ein paar gezielte Vorwürfe loswerden und zu zeigen, wo hier der Hammer hängt. Gleichzeitig hat er auch ein mulmiges Gefühl, denn er vermutet, dass Marc zum Gegenangriff ausholen wird oder sich hinter Rechtfertigungen versteckt. Ob sich das positiv auf die weitere Kooperation auswirkt, bezweifelt er. Welche Worte würden das Miteinander begünstigen?

## Druck erzeugt Gegendruck – das ist ein Naturgesetz

Jan erinnert sich daran, was er kürzlich im In-house-Training ausprobiert hat. Wenn Dir viel an einem konstruktiven Gespräch liegt, dann erst einmal inne halten und sich klar werden warum es wirklich geht. Dabei können die inneren Urteile über andere ein Eintrittstor zu sich selbst sein. Denn Urteile sind ein unglücklicher



Ausdruck darüber, was uns besonders wichtig ist. **So steckt hinter dem Urteil: „Wegen Marc kommt das ganze Projekt in Verzug“ möglicherweise der Wunsch vorwärts zu kommen.** Und hinter: „Marc ist unzuverlässig“ das **Anliegen nach Verlässlichkeit und vielleicht auch Planbarkeit** – zu wissen woran man ist. Damit wird eine angreifende Du-Botschaft zu einer aufrichtigen Ich-Botschaft. Zugegeben, das ist unter Stress einfacher gesagt als getan. Deshalb orientiert sich Jan an den vier Elementen der Gewaltfreien Kommunikation.

## 1. Die Faktenlage

**Was genau ist geschehen? Was sind beobachtbare Fakten, die hinter seinen Urteilen liegen?**

„Marc kommt das dritte Mal in Folge fünf bis zehn Minuten nach Sitzungsbeginn zum Meeting. Dadurch bekommt er nicht alles mit, was im Projekt besprochen wird, und letzte Woche musste sein Agendapunkt nach hinten geschoben werden, weil er noch nicht da war. Als ich ihn frage, welche Ergebnisse seine Recherchen in Bezug auf ein neues Admin-Tool ergeben haben, sagt er, er sei noch nicht zum Überprüfen gekommen.“

## 2. Das Emotionale

**Wie geht es mir damit? Welche Gefühle zeigen sich jetzt in Bezug auf die Fakten?**

„In Bezug auf das spätere Erscheinen bin ich entnervt und unruhig. Und was die nicht durchgeführte Recherche betrifft, bin ich frustriert...“

## 3. Der Kern der Sache – Bedürfnisse

**Wonach sehne ich mich? Was genau ist mir wichtig?**

„Also einerseits geht es mir darum, die Zeit aller effektiv zu nutzen und ich möchte auch gerne vorwärtskommen. Und was die Recherche betrifft, da geht es mir um Verlässlichkeit.“

Jan merkt, wie er sich innerlich entspannt. Die Bedürfnisse vor seinen Augen machen es ihm auch verständlich, weshalb er auf Marcs Handeln so reagiert hat. Seine Gefühle sind wie eine Warnlampe, die ihn darauf hinweisen, was ihm in der Zusammenarbeit wichtig ist. Gleichzeitig wird er jetzt auch neugierig, weshalb Marc sich so verhält und er möchte das gern besser verstehen.

## 4. Proaktive Handlung

**Worum möchte ich nun mich oder mein Gegenüber bitten, damit sich meine Bedürfnisse erfüllen?**

„Als erstes möchte ich mit Marc sprechen und ihm sagen, wie es mir mit seinem Verhalten geht. Ich möchte auch von ihm hören, wie es dazu kommt, dass er später zum Meeting kommt. Ich möchte mit ihm eine Vereinbarung treffen, wie wir damit umgehen, wenn Tasks nicht rechtzeitig ausgeführt werden können.“

**Eine andere Facette des Aufrichtigseins ist, Dinge anzusprechen, die einem wirklich schwer fallen, weil wir Angst haben, andere Menschen zu verletzen. Auch hier kann die GFK eine große Hilfe sein:**

Als Anne die Inbox ihres E-Mail-Programms checkt, sieht sie als Absender ihre ehemalige Arbeitskollegin Inga. Ein unangenehmes Gefühl beschleicht sie, da sie sich nicht wirklich um den Kontakt mit dieser früheren Teamkollegin reißt. Doch auch in dieser Nachricht bemüht sich Inga hartnäckig um eine Verabredung nach Feierabend. Muss das sein? Die letzten drei Male konnte sich Anne mit einem vollen Terminkalender herausreden. Aber auf die Dauer wird das anstrengend und unglaublich.

„Am liebsten würde sie ihr sagen, dass sie kein Interesse an gemeinsamen Treffen hat.“

Aber das wäre dann doch etwas heftig. Sie möchte Inga auch nicht kränken. Die Angst andere zu verletzen, verführt zu Ausreden und Notlügen.

Weil Anne keine Lust hat, immer wieder nach Ausreden zu suchen, entscheidet sie sich für eine innere Klärung mit Hilfe der GFK. Sie möchte offen und ehrlich mit sich selbst sein, bevor sie mit Inga Kontakt aufnimmt.

Auch Anne weiß wie wichtig es ist, sich der eigenen Gedanken bewusst zu werden. Auf einem Stück Papier hält sie unzensuriert ihre Gedanken fest: „Gibt Inga denn nie auf? Merkt sie nicht, dass ich keine Zeit für sie habe? Ich weiß schon jetzt nicht, wie ich meine Freundschaften neben all der Arbeit pflegen soll. Jetzt erwartet sie von mir, dass ich mit ihr auch noch Zeit verbringe ...“

**Anne schaut auf ihr Gedankenkarussell auf dem Papier. Sie merkt, dass sie in Ingas Anfrage eine Forderung hört.**

## Forderungen entziehen jedem Handeln die Freude

Bei dem Gedanken sich mit Inga treffen zu müssen, wird es ihr ganz eng und sie kommt in den Kontakt mit ihrer Sehnsucht, aus freien Stücken und aus Freude mit Menschen zusammen sein zu wollen. Kein Wunder, dass sie um Ausreden gerungen und bisher um den heißen Brei geredet hat. Denn eine gehörte Forderung duldet kein Nein. Und wenn man eine Forderung dennoch ablehnt, fühlt man sich meistens noch schuldig, dass es dem anderen schlecht geht. Anne dämmert es: Sie hat sich in gut bekannte moralische Konzepte verstrickt, die wie ein automatisches Computerprogramm im Unbewussten ablaufen.

## Wir haben die Wahl, eine Forderung oder eine Bitte zu hören

Nun erkennt sie, dass es ihre Wahl ist, ob sie eine Forderung oder Bitte hört. Und sie selbst würde auch nicht wollen, dass Menschen aus einem Pflichtgefühl heraus mit ihr Zeit verbringen. Sie merkt, wie sie sich entspannt und inneren Freiraum bekommt. „Wow, das ging tiefer als ich vermutet hatte...“, murmelt Anne vor >



### Nie wieder um den heißen Brei reden

sich hin. Doch die Entdeckungsreise gefällt ihr und sie schaut noch einmal auf das Papier. Gibt es noch andere Aussagen, die wichtige Hinweise bergen?

Ihr fällt auf, dass der Faktor Zeit mehrmals erwähnt wird und dass „Freundschaften pflegen“ ein Thema ist. **Arbeit und Familie unter einen Hut zu bringen ist manchmal wirklich ein Kraftakt.** Geschweige denn, freundschaftliche Verbindungen aufrecht zu erhalten. Anne sehnt sich nach einer ausgewogenen Balance zwischen Arbeit, Familie, Freizeit und Freundschaftskontakten. Sie macht sich Sorgen, dass

steht und nicht gegen Inga ist, macht sie zuversichtlich, dass Inga ihren Wunsch verstehen kann. Sollte es ihr trotzdem schwer fallen, das zu hören, wird sie offen für das Gespräch bleiben können, ohne sich schuldig zu fühlen.

### Rechtzeitig für sich einstehen führt zum Umgang auf Augenhöhe

Beide Situationen zeigen, wie schnell die menschliche Ebene der Gleichwertigkeit verlassen wird: Durch Abwerten, Urteilen und Schuld zuschreiben bewegen wir uns in die Dominanz. Doch auch wenn wir glauben, anderen unsere

### Drei Einstellungen, die den Verlauf eines Gesprächs beeinflussen

MACHT ÜBER Dominanz	MACHT UNTER Unterwerfung	MACHT MITEINANDER Win-Win
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ So geht es nicht weiter</li> <li>■ Er ist unzuverlässig</li> <li>■ Ich erwarte...</li> <li>■ Das zu hören, dazu ist er zu schwach, das kann ich ihm nicht zumuten</li> <li>■ Merkt sie denn nicht, dass...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ich sollte höflich sein</li> <li>■ Sie erwartet von mir, dass....</li> <li>■ So etwas kann ich nicht sagen, ohne zu verletzen, lieber schweige ich</li> <li>■ Sie wird schon merken, dass es mir nicht passt...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Ich stehe für mich ein und bin neugierig, was den anderen bewegt</li> <li>■ Die andere soll wissen, woran sie ist</li> <li>■ Ich vertraue auf Wohlwollen</li> <li>■ JedeR von uns hat gute Absichten</li> <li>■ Wir finden einen Weg zusammen...</li> </ul>

mit zusätzlichen Bekanntschaften kein Raum für Regeneration bleibt. Anne staunt – so viele wichtige Bedürfnisse!

### Aufrichtiges Begründen statt Rechtfertigen bedeutet, selbstverantwortlich für eigene Bedürfnisse einzustehen

Anne merkt, dass sie sich vor Inga nicht zu rechtfertigen braucht und ihr Nein aufrichtig begründen kann. Damit übernimmt Anne Selbstverantwortung für ihr eigenes Wohlbefinden. Sie beschließt, mit Inga zu telefonieren und ihr mitzuteilen, wie sehr sie sich wünscht, in einer inneren Balance mit ihren Kräften zu bleiben und dass sie deshalb zurzeit keine weiteren Kontakte pflegen möchte. Mit ihrem Nein sagt Anne Ja zu den eigenen Bedürfnissen. Das Bewusstsein, dass sie im Gespräch für sich ein-

Bedürfnisse nicht zumuten zu können, sie schonen zu müssen oder Höflichkeit vor Ehrlichkeit setzen, stellen wir uns über oder unter die andere Person. Die Fährte der Ausreden und Notlügen zeigt oft, dass wir uns selbst zurückstellen, harmonisieren und damit Verantwortung abgeben. Rechtfertigen, Nachgeben und Verharmlosen verstärkt diese Haltung der Unterwerfung. Frühzeitig und gründlich auf Basis der GFK vorbereitet, können wir aufrichtig ins Gespräch starten und klar und offen auf den Punkt bringen, was uns im Kontakt mit dem Gegenüber beschäftigt. So zeigen wir uns auf Augenhöhe als Mensch, respektieren Grenzen und lassen uns auch darauf ein, die Sicht des anderen und seine guten Absichten zu verstehen.

Weitere Infos zum Thema finden Sie in unserem Video „7 Tipps für wertschätzende Unternehmenskultur“ [bit.ly/2G3kbq1](https://bit.ly/2G3kbq1)

### Coaching-Tipp

**1.** Nehmen Sie eine Situation, in der es Ihnen schwer fällt, aufrichtig zu sein. Schreiben Sie Ihre Gedanken in Bezug auf die andere Person auf. Stellen Sie sich innerlich eher über den anderen und üben

tendenziell Dominanz aus? Oder sind Sie im Moment eher in der Unterwerfung? Vergleichen Sie die Sätze mit denen in der Tabelle. Welche Kategorie ist stärker vertreten?

**2.** Was würde Sie unterstützen, in die Haltung Win-Win zu kommen?