

Kommunikation

Februar 2010

Gewaltfreie Kommunikation • NLP • Business

Seminar

Coaching • Mediation • Pädagogik • Gesundheit

Klartext mit GFK

Friedemann Schulz von Thun und Gerlinde R. Fritsch diskutieren



Krise und Empathie
Was Manager bewegen können



Blick in die Seele
Zeichnen im Coaching



Der Kopf läuft mit
Saisonstart für Mental Marathon



Regine Rachow
Chefredakteurin

Zwischen Gewissheiten

GFK hält gesund, lautet ein Befund der Sozialforscherin und Trainerin Karoline Bitschnau. Für diese Ausgabe der KS schaute sie auf das Gesundheitsempfinden von Menschen, die sich mit der Gewaltfreien Kommunikation nach Rosenberg beschäftigen. GFK stärkt u.a. das Kohärenzerleben, so nennt die Salutogenese jenen Zustand, in dem Menschen sich selbst als stimmig, ganz und richtig an dem Platze erleben, an dem sie sich gerade befinden. Allerdings gab es bei der Durchsicht der Interviews und Fragebogen eine Überraschung, wie die Autorin schreibt. Bei Menschen, die beginnen, sich mit der GFK zu beschäftigen, sinkt das Kohärenzerleben zunächst. Das neue kommunikative Verhalten verunsichere sie offenbar. Sie wissen nicht mehr, wie sie sich „richtig“ ausdrücken sollen.

Coaches, Therapeuten und auch Trainer berichten immer wieder, wie wichtig es für den Erfolg einer Intervention sein kann, Klienten aus ihren Gewissheiten zu reißen. Aus der Gewissheit zum Beispiel, dass der Therapeut schon die Lösung für einen selbst finden werde. Gewiefte Kollegen kontern dann schon einmal: „Wie kommen Sie darauf, dass ich Ihnen helfen möchte? Ich will vor allem Geld mit Ihnen verdienen!“ Eine gezielte Provokation schafft unter Umständen mehr Einsicht als es viele kleine Richtigkeiten vermögen. Auch FAZ-Herausgeber Frank Schirmmacher möchte sein Publikum aus dem Sicherheitsraum einer Gewissheit zerren. Nämlich jener, dass Computer und Netzwerke Probleme von Menschen lösen würden. Das digitale Zeitalter habe Probleme bisher eher potenziert. Zum Beispiel, indem es den Menschen zunehmend seiner Fähigkeit beraubt, wichtig von unwichtig zu trennen. In seinem Buch „Payback“ plädiert Schirmmacher für die „Steigerung von intelligentem Verhalten durch Unsicherheit“, um der digitalen Abhängigkeit zu entgehen. Und, übereinstimmend etwa mit dem Psychologen Thomas Szasz, auch für den Abschied „von lieb gewonnenen Perspektiven, die einen bisher definierten“. Schön, dass die Psycho- und Berater-Branche einen so prominenten wie intelligenten Fürsprecher gewonnen hat.

Die Welt lässt sich nicht binär codieren. Null oder Eins, Tun oder Nicht-Tun, richtig oder falsch – das Leben spielt in Räumen zwischen den Gewissheiten. Das haben schon Forscher wie Bateson oder Watzlawick bei der Erkundung von Analogien zwischen Kommunikation und Logik erkannt. Wir empfangen meist mehrdeutige Botschaften. Sie entschlüsseln zu können, bleibt der Mensch, wie es aussieht, noch immer unübertroffen. Vorausgesetzt, er ist weniger an der Wahrheit interessiert als an Wahrheiten. Für unser Thema heißt dies: Es gibt nicht die richtige Form des Kommunizierens. „Richtig“ mag etwas sein, was sich in einer konkreten Situation für den jeweiligen Akteur angemessen anfühlt. Das lässt sich kaum schöner ausdrücken, als dies Friedemann Schulz von Thun und GFK-Trainerin Gerlinde R. Fritsch zu Beginn dieses Heftes mit ihrem kollegialen Austausch tun.

Viel Spaß beim Lesen!

Regine Rachow



Verbunden gesunden
Wie GFK
die Gesundheit stärkt

Einfach online
Erster Schritt fürs
Marketing im Netz

Führung als Geschenk
Was einen Chef
ausmacht

TITEL „Gewaltfreie Kommunikation“

- 6 Die Wahrheit beginnt zu zweit**
Friedemann Schulz von Thun und GFK-Trainerin Gerlinde R. Fritsch über die Frage, wie Kommunikation gelingen kann. Aufgezeichnet von *Regine Rachow*
- Wie kompatibel ist die GFK mit anderen Schulen?**
Vier Fragen an vier Trainer
- 14 Vom Umgang mit dem Stein des Anstoßes**
Was eint, was trennt die Kommunikationspsychologie nach Schulz von Thun und die GFK nach Rosenberg?
Von *Larissa Stierlin Doctor*
- 19 Mein Bedürfnis, gehört zu werden**
Warum es manchmal gut ist, einen Schritt zurück zu gehen.
Von *Kelly Bryson*
- 22 Was Manager in der Krise bewegt**
... und was sie durch Empathie bewegen können.
Von *Vera Heim* und *Gabriele Lindemann*
- 26 Verbunden gesunden**
Wie die Gewaltfreie Kommunikation die Gesundheit stärkt.
Von *Karoline Bitschnau*
- 30 Kommt in den Kreis als Menschen**
Dominic Barter und sein Ansatz für den Umgang mit Konflikten. Von *Fabienne Lau-Osswald* und *Hinrich Lau*

THEMEN

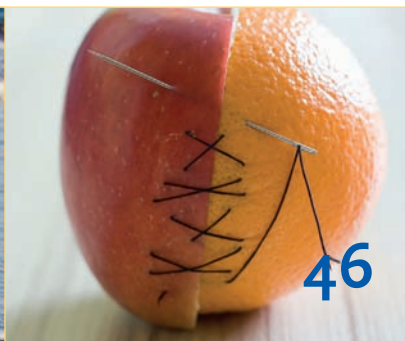
- 33 EINFACH ONLINE**
Der Einstieg
Drei Elemente eines wirkungsvollen Online-Auftritts für Coaches, Trainer, Therapeuten und andere.
Von *Mathias Maul*
- 34 Führung als Geschenk**
Was verschafft einem Menschen Einfluss auf Teams und deren Arbeit? Von *Uwe Reineck*
- 37 WORKSHOP**
Frosch im Hals
Arno Fischbacher's Stimm-Coaching und wie man lernt, entspannt zu sprechen. Von *Christian Tschepp*
- 41 METAPHERN VISUALISIEREN**
Was macht der Bus auf dem Papier?
Metaphern als Beratertool schnell und einfach zeichnen.
Von *Elke Meyer*
- 42 Selbst-Reflexion und Handeln**
Zum Selbst und Selbst-Konzept aus der Sicht des NLP.
Von *Johann W. Kluczny*
- 46 Was zu uns passt**
Nicht alle Versuche den Kanon zu erweitern sind sinnvoll für die Entwicklung des NLP. Von *Gudrun Heinrichmeyer*



42

Ich bin wichtig

Selbst und Selbst-Konzept
aus Sicht des NLP



46

PETRA BOCK
100 Fragen
Ihr Leben betreffend

57

Was zu uns passt

NLP und neue Moden

Bücher

Forschungsreise zum Ich

48 Blick in die Seele

Malen und Zeichnen im Coaching?
Aber ja! Von *Horst Lempart*

50 Nie macht man es Ihnen Recht!

Mit Milton, Meta & Friends lassen sich
Sprachmuster effektiv im Training nutzen.
Von *Andrea König-Wenskus*

52 Der Kopf läuft mit

Die nächste Saison kommt bestimmt:
Selbstcoaching für den Marathon.
Von *Peter Gerecke*

54 VORGESTELLT: Moderne Rituale für die Heilung

Als Hochschullehrer trug *Gerhart Unterberger* das NLP in Forschung und Lehre. Ein Ergebnis ist das Hildesheimer Gesundheitstraining.

55 VORGESTELLT: Stark fühlen

Gut hundert Trainer begleiten nach Konzepten von *Gundl Kutschera* Menschen auf dem Weg zu innerer Stärke und Beziehungsfähigkeit.

Rubriken

- 3 Editorial
- 56 NEWS
- 57 Bücher
- 74 Vorschau
- 74 Impressum

Diese Rubriken finden Sie im Service-Teil am Ende des Hefts:

- S58 Trainer-Porträts
- S63 Visitenkarten
- S64 Seminarkalender

Sie möchten mehr über
NLP,
Gewaltfreie Kommunikation,
Coaching,
Pädagogik ... wissen?



Unter
www.junfermann.de

finden Sie unser umfangreiches Buchprogramm mit vielen interessanten Fach- und Sachbüchern.

Wir liefern
versandkostenfrei
innerhalb Deutschlands

www.junfermann.de

Vom Umgang mit dem Stein des Anstoßes

Von Larissa Stierlin Doctor

Eine Annäherung zwischen der Kommunikationspsychologie nach Schulz von Thun und der Gewaltfreien Kommunikation nach Rosenberg.

Die Kommunikationspsychologie nach Schulz von Thun und die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) nach Rosenberg sind Ansätze zur Förderung konstruktiver Kommunikation. Sie haben beide in viele Bereiche Einzug gehalten: in die Arbeitswelt, in die Schule, in den Alltag. Ihre leitenden Prinzipien werden wirksam beim Coaching, in der Paarberatung, im Konfliktmanagement und in der Mediation, auch bei der Beratung von Gefängnisinsassen.

Seit vielen Jahren arbeite ich als Trainerin und Beraterin in einem Netzwerk um Friedemann Schulz von Thun und benutze häufig und gerne seine Modelle. Vor einigen Jahren kam ich in Berührung mit der Gewaltfreien Kommunikation nach Marshall Rosenberg, die mich nachhaltig beeindruckte: vor allem die Kraft, die aus dem Erkennen von Bedürfnissen erwachsen kann, aber auch die nach (Herzens-) Verbindung strebende Haltung dieses Ansatzes.

Es beschäftigten mich sofort Fragen wie: Sind die beiden Ansätze kompatibel? Wo gehen sie zusammen, wo nicht? Die vier Komponenten der GFK haben sich vielerorts bewährt, aber: Soll man immer so sprechen? Was ist mit der Du-Botschaft in der GFK, hat sie dort eine Daseinsberechtigung? Wie ist das mit den Bedürfnissen bei Schulz von Thun? Werden sie genügend berücksichtigt?



Um diesen und anderen Fragen nachzugehen, habe ich im Sommer 2009 an der Uni Hamburg ein Kolloquium veranstaltet, bei dem es darum ging, die beiden Ansätze miteinander in Verbindung zu bringen. Friedemann Schulz von Thun und Gerlinde Fritsch, GFK-Trainerin, waren miteinbezogen als Experten für ihren jeweiligen Ansatz. Es fanden Live-Demonstrationen statt und es wurde im Plenum diskutiert.

Gemeinsame Wurzeln, unterschiedliche Entstehung

Beide Ansätze haben Wurzeln in der humanistischen Psychologie. Rosenberg wurde in den 60er Jahren nachhaltig von seinem Lehrer Carl Rogers geprägt, einem wichtigen Vertreter der humanistischen Psychologie und dem Begründer der Gesprächstherapie (heute „Personenzentrierte Psychotherapie“ genannt). Schulz von Thun war in den 70er Jahren Schüler und Mitarbeiter von Reinhard Tausch, dem Pionier der Gesprächstherapie in Deutschland, nachdem er

sie direkt von Carl Rogers in den USA gelernt hatte. Außerdem wurde Schulz von Thun beeinflusst von seiner Lehrerin Ruth Cohn, der Begründerin der „Themenzentrierten Interaktion“ (TZI).

Zentrale Begriffe der humanistischen Psychologie wie Authentizität, Wertschätzung, Kontakt, Empathie, Bewusstheit, persönliche Entwicklung, Bedeutung der Erfahrung im Hier und Jetzt, sowie die Annahme, dass Menschen alle Ressourcen zur Problemlösung in sich tragen, stellen leitende Werte in beiden Ansätzen dar. Beide Ansätze sind jedoch unterschiedlichen Entstehungskontexten entsprungen.

Für Schulz von Thun ging es als jungem Trainer in den 70er Jahren darum, Menschen in Bezug auf ihre Kommunikation im beruflichen Bereich zu unterstützen. Viele seiner heute bekannten Modelle entstanden hauptsächlich aus der Arbeit mit Führungskräften. Ihn beschäftigten dabei im Wesentlichen die Fragen: „Was ist professionelle Kommunikation?“ Und: „Wie können sich Professionalität und Menschlichkeit verbinden und befruchten?“

Rosenbergs Ansatz dagegen entstand aus der Bürgerrechtsbewegung der frühen 60er Jahre in den USA, in der es um Rassenkonflikte existentieller Art ging. Rosenberg arbeitete u.a. mit bis auf den Tod verfeindeten Straßengangs. Es ging ihm hauptsächlich um die Fragen: Welche Art von Kommunikation ist förderlich, um Gewalt zu verhindern? Und: Wie können Menschen, selbst unter schwierigsten Umständen, mit ihrem einfühlsamen Wesen in Verbindung bleiben?

Auf der Suche nach der Antwort auf die Frage: „Wie kommuniziere ich richtig?“ empfiehlt Schulz von Thun, sich am übergreifenden Kommunikationsideal der Stimmigkeit zu orientieren. Sie ist definiert als die doppelte Übereinstimmung sowohl mit mir selbst als auch mit dem Charakter der Situation. „Stimmige Kommunikation enthält einen doppelten Auftrag, der mir die Übereinstimmung mit mir selbst und mit dem Gehalt der Situation abverlangt“ (Schulz von Thun, 1981, S. 18 und S. 121 ff).

Die Antwort kann und muss demnach für jeden anders ausfallen. Es gibt nicht die einzig richtige Antwort für alle Menschen und in allen Situationen. Jeder Mensch ist anders, jede Situation ist anders. Jeder und jede von uns hat ganz individuell verschiedene innere Teammitglieder und innere Mannschaftsaufstellungen. Und jede Situation unterscheidet sich in Bezug auf Anlass, Ziel, beteiligte Personen, Rollen, etc. Stimmigkeit berücksichtigt beide Aspekte: Wahrhaftigkeit und Situationsentsprechung.

Die Erfahrungen der frühen Trainings von Schulz von Thun und seinen Kollegen haben gezeigt, dass das Einüben eines normativen Gesprächsstils – damals geprägt von empathischen

Aussagen und Ich-Botschaften – dazu geführt hat, dass Menschen unter Umständen nicht mehr ihrem Wesen gemäß kommunizierten. Sie zogen stattdessen einen „kommunikativen Sonntagsanzug“ an und betrieben „Sprechblasen-Kosmetik“.

Die Wirkung war häufig so, dass der Mensch in dem Bemühen, das neu gelernte Gesprächsführungsverhalten umzusetzen, wertschätzender, einfühlsamer und idealer sprach als ihm innerlich zumute war. Das war gut gemeint, führte aber zu einer Verhaltensschablone, die innerlich nicht gedeckt war. Es blieb stets eine Diskrepanz zwischen innerem Zumutesein und dem, was nach außen hin geäußert wurde. Das Konzept der Stimmigkeit entstand u.a. vor dem Hintergrund dieser Erfahrungen und nimmt Abschied von jeder Verhaltensschablone.

Die Modelle der Kommunikationspsychologie von Schulz von Thun geben auf die oben gestellte Frage: „Wie kommuniziere ich richtig?“ keine generelle, normative Antwort. Keines stellt ein Rezept oder einen Arbeitsplan dar, der abgearbeitet wird und dann die Antwort verspricht. Sie sind wertvolle Hilfsmittel und Werkzeuge, Untersuchungs- und Diagnoseinstrumente auf der Suche nach der individuellen Antwort in einer bestimmten konkreten Situation.

Rosenberg geht es um eine empathische Verbindung, in der in jedem Menschen das zutiefst Menschliche gesehen wird – ohne Feindbilder oder moralische Urteile. Bei seinem Ansatz geht es darum, lebensentfremdende bzw. gewaltvolle Kommunikation bewusst zu erkennen und zu vermeiden und stattdessen den Zugang zu finden zu lebensbejahender Kommunikation, um diese auch anzuwenden.

Was versteht Rosenberg unter Gewalt in der Kommunikation? Er sagt: „Gewalt entsteht von dem Glauben, dass andere Menschen unsere Schmerzen verursachen und dafür Strafe verdienen“ (Rosenberg, 2005, S. 168). Eher zu vermeiden sind demnach alle Formen von Kommunikation, die moralische Urteile enthalten in Kategorien von richtig und falsch, gut und schlecht, schuldig und unschuldig etc. Jegliches moralisch urteilende Denken bzw. eine Haltung, bei der es darum geht, heraus zu finden, welches Fehlverhalten begangen wurde, gehören für Rosenberg zur lebensentfremdenden Kommunikation. Die kann andere Personen betreffen: „Sie denkt nur an sich.“ Oder, von inneren Wortmeldern ausgesprochen, uns selbst: „Ich bin einfach zu doof.“

Rosenberg empfiehlt stattdessen eine Sprache zu sprechen, die an unseren Bedürfnissen orientiert ist. Bedürfnisse sind universell. Wir haben alle die gleichen Bedürfnisse, etwa das Bedürfnis nach körperlicher Nahrung, Sicherheit, Verständnis, Autonomie, Kreativität, Wertschätzung, Intimität. Sie zu erfüllen ist immer lebensbereichernd und dient un-

serer Existenz. Wenn wir in Kategorien von Bedürfnissen sprechen, geht es nicht mehr um moralische Werturteile und darum, wer Recht hat. Wir befinden uns dann in einem Raum jenseits von richtig und falsch und damit nach Rosenberg in einem Raum jenseits von Gewalt.

Um jedoch die Bedürfnisse zu erkennen, empfiehlt Rosenberg zunächst die Gefühle wahrzunehmen, die in uns lebendig sind. Gefühle und Bedürfnisse hängen untrennbar miteinander zusammen. „Bedürfnisse werden durch Gefühle erkennbar, sichtbar. Darin liegt die Bedeutung von Gefühlen“ (Rosenberg, 2004, S. 17). Wenn wir uns einsam fühlen, ist unter Umständen unser Bedürfnis nach Nähe und Kontakt nicht erfüllt. Wenn wir uns ängstlich fühlen, brauchen wir unter Umständen Schutz oder körperliche bzw. emotionale Sicherheit. Die Wahrnehmung unseres Gefühls kann dabei helfen herauszufinden, was wir brauchen, und Strategien zu entwickeln, dieses auch zu bekommen. Selbst „nur“ das Erkennen des Bedürfnisses an sich kann schon eine wertvolle, lösende und befreiende Wirkung (insbesondere für den Prozess der Selbstklärung) haben.

Bedürfnisse sind nicht das gleiche wie die Strategien, die dazu führen, ein Bedürfnis zu erfüllen. Wenn wir zum Beispiel Hunger verspüren, dann gibt es viele Strategien, das Bedürfnis nach Nahrungsaufnahme zu befriedigen: wir können Pizza essen, Schokolade, Lammkotelett oder ein Käsebrot, wir können zuhause kochen oder ins Restaurant gehen. Streit gibt es auf der Ebene der Strategien, nie auf der Ebene der Bedürfnisse. Vielversprechend ist es, bei Konflikten von der Strategieebene weg auf die Ebene der Bedürfnisse zu finden. Für Bedürfnisse gibt es ja letztendlich unzählige Strategien, diese zu erfüllen. Es kann sich der Handlungsspielraum öffnen.

Generell spielt Empathie eine große Rolle bei der Bedürfniserkennung und -erfüllung. Einfühlsam zu sein, und zwar sich selbst und anderen gegenüber, erhöht die Chance, dass die Bedürfnisse aller gesehen, gewürdigt und erfüllt werden können, und damit die Wahrscheinlichkeit friedlicher Koexistenz.

Das Kommunikationsquadrat und die GFK

Zunächst liegt es nahe, die vier Seiten des Kommunikationsquadrates nach Schulz von Thun und die vier Komponenten der GFK nach Rosenberg aufeinander zu beziehen.

Bis auf die Beziehungsseite entsprechen sich die Aspekte. Die Rosenbergschen Komponenten stellen explizite Handlungsanweisungen auf drei Seiten des Kommunikationsquadrates nach Schulz von Thun dar. Diese halte ich – wenn im jeweiligen Fall stimmig – für eine bereichernde Orientierung und Inspiration für die Selbstklärung, Gesprächs-

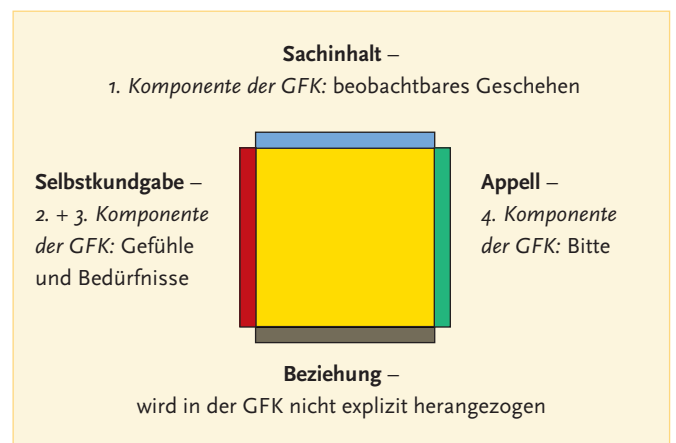


Abb.: Das Kommunikationsquadrat nach Schulz von Thun und die vier Komponenten der GFK nach Rosenberg

vorbereitung und -durchführung anhand des Kommunikationsquadrates, nämlich:

Für die Sachseite: Den „Stein des Anstoßes“ benennen, d.h. beobachtbares Verhalten bzw. Geschehnisse beschreiben, ohne Wertung. Kurz: Beobachtung nicht mit Bewertung vermischen.

Für die Selbstkundgabeseite: Innere Gestimmtheit, ausgelöste Gefühle benennen und die zugrunde liegenden Bedürfnisse.

Für die Appellseite: Eine Bitte formulieren mit folgenden Merkmalen

- positiv statt negativ (das, was ich möchte, und nicht, was ich nicht möchte)
- konkret und handlungsbezogen
- machbar
- Erfolg der Bitte sollte jetzt und hier überprüfbar sein

Der Aspekt der Stimmigkeit

Es wurde schon erwähnt, dass bei den vier Komponenten nach Rosenberg die Beziehungsseite im Sinne des Kommunikationsquadrates nicht explizit herangezogen wird. Stellungnahmen zur Beziehung können in der GFK enthalten sein. Es werden jedoch keine konfrontativen Du-Botschaften empfohlen, im Gegenteil. Diese gilt es eher zu vermeiden. Das macht Sinn in der „Philosophie“ der GFK, in der es darum geht, jegliches moralische Urteilen zu vermeiden, denn das enthält nach Rosenberg im Keim Gewalt. Hier kommt der Stimmigkeitsaspekt ins Spiel. Rosenberg schlägt mit seinen vier Komponenten ein klares Kommunikationsraster vor, wenn wir mit anderen Kommunikationsformen nicht weiter kommen. Schulz von Thun dagegen möchte jede Verhaltensempfehlung nach dem Kompass der Stimmigkeit ausrichten.

Jedoch liegen die Kommunikationspsychologie und die GFK an dieser Stelle gar nicht so weit auseinander, jedenfalls wenn man bei Gerlinde Fritsch nachliest. Sie beschreibt, was die GFK jenseits der „richtigen“ Worte wirklich ausmacht: „GFK ist nicht die Anwendung von bestimmten Worten (und die Vermeidung anderer Worte), und GFK zu sprechen macht die Welt nicht ärmer an Gewalt. GFK hat nicht eine Sprachveränderung, sondern eine bestimmte innere Haltung zum Ziel: eine tiefe wertschätzende Verbindung zu mir selbst und zu anderen herzustellen, urteilsfrei präsent zu sein. Die vier bekannten GFK-Elemente aber kann man formal korrekt sprechen, ohne auch nur ein Stück dem eigenen Herzen oder dem des anderen näher zu kommen. Ohne echte Beteiligung des Herzens jedoch ist GFK nicht möglich“ (Fritsch, aus Kommunikation & Seminar, Heft 1/2009, S. 20).

An dieser Stelle möchte ich erwähnen, dass Rosenberg selbst für bestimmte Situationen und Menschen Abweichungen von der klassischen GFK befürwortet. „Ich muss nicht unbedingt von Gefühlen und Bedürfnissen sprechen, ich wähle das Vo-

kabular, das am besten funktioniert, denn es geht nicht um Worte, es geht um die Verbindung“ (Rosenberg, 2004, S. 54).

Zudem beschreibt Rosenberg bei der Entwicklung von der so genannten emotionalen Sklaverei zur emotionalen Befreiung ein Stadium, in dem der Ausdruck von konfrontativen Du-Botschaften bzw. abwertenden Bemerkungen durchaus begrüßenswert für ihn ist. Zum Beispiel wenn jemandem bewusst wird, dass er nicht (allein) verantwortlich ist für die Gefühle anderer. Rosenberg sagte einmal in einem Workshop, es gehe nicht darum, immer GFK zu sprechen. Wir könnten uns viel mehr immer wieder neu entscheiden, es zu tun, wenn es uns sinnvoll erschiene.

Neben den Gemeinsamkeiten besteht meiner Meinung nach in Bezug auf das Thema Stimmigkeit und Konfrontation doch auch ein Unterschied zwischen den Ansätzen. Beide befürworten im gegebenen Fall Konfrontation – die GFK aber eher auf eine Weise, die nicht abwertend ist, z.B. eine Konfrontation mit den eigenen Bedürfnissen. Für Schulz von Thun andererseits kann eine konfrontativ-wertende Du-

www.active-books.de

Kennen Sie schon

www.active-books.de?

Über 300 eBooks stehen zum kostenlosen Download als pdf für Sie bereit.

Schauen Sie doch mal rein!

Junfermann

Verlag

Botschaft auch eine Option darstellen, wenn sie gepaart ist mit Akzeptanz z.B. zeitlich versetzt (zunächst der Ausbruch, danach die versöhnlichere Metakommunikation) oder auf dem Boden einer wertschätzenden, tragenden Beziehung oder als Entwicklungsrichtung für Menschen, die immer lieb und nett sein wollen und nur immer sich selbst für das Ungute verantwortlich machen. Für diese kann die konfrontative Du-Botschaft eine wertvolle Erweiterung ihres kontaktstiftenden Repertoires sein.

Schulz von Thun möchte sein Kommunikationsquadrat nicht normativ verstanden wissen, sondern erst mal nur als Erinnerung daran, dass Kommunikation auf vier Ebenen gleichzeitig stattfindet und dass jede Ebene gestaltet sein will. Für diese Gestaltung möchte er Optionen eröffnen (nicht Normen setzen). Die Wahl einer Option sollte bewusst und (menschlich und situativ) stimmig sein. Und wer gegenüber einem anderen einen Vorwurf oder eine Kritik im Herzen trägt, kann nach Schulz von Thun durchaus mit einer kritischen Du-Botschaft beginnen und muss aus der Wertung, die er hineinlegt, keinen Hehl machen (sofern er sich, z.B. auf Nachfrage, zu der Wertung bekennt und sie nicht als objektive Wahrheit bzw. Diagnose ausgibt). Darin kann auch das Zutrauen stecken, dass der andere Kritik und Polemik, oder auch Bemerkungen, die eine Schwäche aufs Korn nehmen, „vertragen“ kann, ohne gleich an seinem personalen Wert zu zweifeln.

An dieser Stelle möchte ich zwei gegenseitige Bereicherungsvorschläge machen: einerseits möchte ich das Konzept der Stimmigkeit für die GFK vorschlagen. Die Idee ist nicht neu für die GFK, aber ich denke, das explizite Hinzunehmen könnte Missverständnissen vorbeugen und eine klare Orientierung anbieten. Und andererseits möchte ich vorschlagen bei der kommunikationspsychologischen Arbeit den Bedürfnisaspekt (auf der Selbstkundgabeseite) noch stärker als bisher zu berücksichtigen. Dies kann meiner Meinung nach weitreichende Implikationen für die Arbeit von Beratern und Trainern in verschiedenen Bereichen haben: für den Prozess der Selbstklärung, der Gesprächsführung und für die Klärungshilfe.

Schließlich möchte ich noch auf die Kompatibilität der kommunikationspsychologischen Modelle mit der GFK eingehen: das Kommunikationsquadrat, das Innere Team, das Riemann-Thomann-Kreuz und das Teufelskreis-Modell sind, meine ich, ohne weiteres integrierbar. Das Wertequadrat mit seiner dialektischen Ausrichtung der Ideale und das Situationsmodell, das die Kommunikation schlussendlich der „Wahrheit der Situation“ (Stimmigkeit) unterstellt, sind vielleicht am ehesten Modelle, die für manche GFKler erst einer Integrationserarbeitung bedürfen.

Literatur

- Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander Reden 1. Störungen und Klärungen. Rowohlt, Reinbek 1981
Schulz von Thun, Friedemann: Miteinander Reden 3. Das Innere Team und situationsgerechte Kommunikation. Rowohlt, Reinbek 1998
Rosenberg, Marshall B.: Konflikte lösen durch Gewaltfreie Kommunikation. Ein Gespräch mit Gabriele Seils. Herder, Freiburg im Breisgau 2004
Rosenberg, Marshall B.: Gewaltfreie Kommunikation. Eine Sprache des Lebens. Junfermann, Paderborn 2004
Fritsch, Gerlinde R.: Unter der Spitze des Eisbergs. In: „Kommunikation und Seminar“, Heft 2/2009, Junfermann Paderborn
Fritsch, Gerlinde R.: Praktische Selbst-Empathie. Herausfinden, was man fühlt und braucht. Junfermann, Paderborn 2009



Larissa Stierlin Doctor, Psychologin und Therapeutin. Sie arbeitet als freiberufliche Kommunikationstrainerin und ist Lehrbeauftragte der Universität Hamburg.

Der Artikel ist ein gekürzter Vorabdruck aus: Impulse für Kommunikation im Alltag – Kommunikationspsychologische Miniaturen 3. Rowohlt 2010, Reihe Miteinander Reden: Praxis. Herausgeber des Buches: Friedemann Schulz von Thun und Dagmar Kumbier.

Was zu uns passt

Von Gudrun Heinrichmeyer

Nicht alle Versuche, den Kanon zu erweitern, sind sinnvoll für die Entwicklung des NLP.

In letzter Zeit sieht es im Bereich des Neurolinguistischen Programmierens fast so aus, als gäbe es unterschiedliche Arten von NLP für unterschiedliche Anwendungsbereiche. NLP-Unterfraktionen entstehen, die sich von anderen NLP-Unterfraktionen abgrenzen. Diese benötigen natürlich eine Begründung für ihre Besonderheit und damit ihre Daseinsberechtigung. NLPler erweitern ihre Angebote um zusätzliche Methoden, damit sie etwas Besonderes bieten und eine Nische besetzen können. Manchmal lockt der Mammon und baut eine Zwickmühle auf, die nicht immer im Sinne der Methode NLP gelöst wird.

Zum Beispiel bei NLP-Therapeuten, die vom deutschen Krankenkassensystem leben und somit offiziell eine andere Psychotherapierichtung vertreten. Da NLP in Deutschland bisher nicht von der Krankenkasse als eigenständige Psychotherapieform finanziert wird, bemühen sich kassenzugelassene Psychotherapeuten mit NLP-Hintergrund – sicher in guter Absicht –, die von ihnen angewandten und von der Kasse bezahlten Methoden mit NLP-Elementen aufzupeppen. Gleichzeitig lockt das von der Krankenkasse genehmigte Stundenkontingent als sichere Geldquelle.

Dies allein wäre kein Problem für NLP, wenn diese Experten in ihrer Rolle als Verhaltenstherapeuten und Psychoanalytiker begeistert über NLP-Methoden berichten würden. Problematisch wird es meiner Meinung nach, wenn sie sich als NLP-Therapeuten bezeichnen und gleichzeitig, um ihre

Kassenzulassung behalten zu können, begründen wollen, warum es sinnvoll ist, NLP um Verhaltenstherapie und Psychoanalyse zu erweitern.

Zur Verdeutlichung ein Beispiel: Um der Krankenkasse zu genügen, stellen Psychotherapeuten zu Beginn der Therapie eine Diagnose (beruhend auf einem Krankheitsbild). Das ist der erste Widerspruch zu einer NLP-Vorannahme, wie sie der Deutsche Verband für Neurolinguistisches Programmieren (DVNLP) festgehalten hat: Menschen sind nicht neurotisch, verrückt oder gebrochen. Sie treffen stets die beste Wahl aus dem, was ihnen an Optionen zur Verfügung steht. Sie funktionieren in ihrem „Modell der Welt“. Folge davon kann eine ungünstige sich selbst erfüllende Prophezeiung sowohl für den Psychotherapeuten als auch für den Klienten sein, die sich in langen Behandlungszeiten äußert. Werden NLP-Formate auf der Basis eines mit NLP inkompatiblen Menschenbildes durchgeführt, so ist die Gefahr groß, dass aus NLP-Sicht fragwürdige Ergebnisse entstehen.

Erinnern wir uns: NLP basiert auf der Analyse der exzellenten Leistungen von drei Psychotherapiegründern, die auffallend schnell und effektiv gearbeitet haben. NLP ist also bereits eine Psychotherapieform und benötigt keine Erweiterung um Methoden, die die Urväter des NLP wohlweislich nicht

als Vorbild gewählt haben. Nicht alle zusätzlich zu NLP angewandten Methoden sind meiner Meinung nach NLP-kompatibel und nicht alle Nischen werden NLP künftig Anerkennung und Erfolg verschaffen. Wie immer geht es hier auch um die Konkurrenz zwischen langfristigem und kurzfristigem Effekt. Wenn kurzfristig der Gewinn lockt, geht schon mal der Blick für den langfristigen Schaden verloren. Manchmal scheint mir über all der Nischensuche (kurzfristiger Nutzen) der Bezug zum Gemeinsamen, nämlich den NLP-Basics und dem Streben nach deren kompetenter Umsetzung (langfristiger Nutzen), verloren zu gehen.

- Unter NLP-Basics verstehe ich u.a.:
- ❖ NLP als Analyseinstrument
 - ❖ Modeling exzellenter Leistungen
 - ❖ Arbeiten auf Prozessebene – nicht auf Inhaltsebene
 - ❖ **Schärfung der Wahrnehmung**
 - ❖ Nutzen der NLP-Beobachtungsmethoden
 - ❖ Ziel- und lösungsorientiertes Vorgehen
 - ❖ Arbeiten mit Ressourcen
 - ❖ Erkennen und Nutzen von Sprachmustern
 - ❖ Arbeiten mit Strategien und Submodalitäten

Über all dem stehen dabei für mich menschenfreundliche ethische Prinzipien, die jeder NLPler dadurch erfül-



len kann, dass er die Vorannahmen des NLP nicht nur lehrt, sondern selbst kongruent lebt und sein eigenes Verhalten daran messen lässt. Mir ist bewusst, dass das ein hohes Ziel ist – und vielleicht kann ich es nie vollständig erreichen. Aber NLP setzt schon auch Streben nach Perfektion voraus, denn was sollte ich als NLPlerin denn sonst modellieren?

Eine Integration weiterer effektiver Vorgehensweisen ins NLP kann nur dann gelingen, wenn NLP das übergeordnete Denkgerüst bildet. Durch NLP-Beobachtungsmethoden wird es möglich, von außen zu erkennen, welche Prozesse im Gehirn ablaufen. Und durch Modeling hervorragender Leistungen können optimale Vorgehensweisen erkannt und gelehrt werden. Die in Frage kommenden Methoden können dann in einem ersten Schritt mit NLP-Methoden analysiert und in einem zweiten Schritt als neue Formate ins NLP integriert werden. Dabei bleibt zu bedenken, dass die exzellenten Leistungen nicht von einer Methode an sich, sondern von besonders erfolgreich arbeitenden Vertretern der Methode erbracht werden. Diese Persönlichkeiten mit ihren speziellen Vorgehensweisen und Eigenarten sollten mit NLP-Methoden analysiert und gemodelt werden, um die Methode NLP voranzubringen.

Sind die Effekte meiner Beratungstätigkeit noch nicht so, wie ich es mir wünsche, so liegt das gewöhnlich nicht an der unzureichenden Methode NLP, sondern daran, dass meine eigene Wahrnehmung noch nicht fein genug ist oder ich mich selbst gerade im Problemzustand befinde. Vielleicht laufe ich

auch mit Scheuklappen durch die Welt, weil meine eigene Strategie zum betreffenden Thema noch nicht optimal ist. Es geht also in erster Linie darum, sich selbst zu vervollkommen, die eigene Wahrnehmung zu erweitern und die eigenen Strategien zu optimieren – Nebeneffekt ist schnelle und wirkungsvolle Beratung von Coachees, Klienten und Kunden. Das wiederum schafft gute Mundpropaganda und diese wiederum löst das Dilemma mit der Nische und dem Verdienst.

Eine wirkliche Erweiterung von NLP um mehr als neue Formate gibt es meiner Meinung nach nur dann, wenn bisher unbekannte äußere Zeichen für innere Prozesse beschrieben und gelehrt werden können.

Ich persönlich schätze sehr an NLP, dass es ein sehr feines Analyseinstrument ist. NLP ermöglicht mir mit Hilfe genau dieser Basics z.B. durch Sprachanalyse von Texten oder Videoanalysen nachzuprüfen, ob überall dort wo NLP draufsteht, auch NLP drin ist.

Der DVNLP als größter Methodenverband könnte z.B. im Sinne des Qualitätsmanagements die Aufgabe übernehmen, einen Konsens über die Basics herbeizuführen und danach über die Umsetzung der festgelegten Basics bei seinen Mitgliedern zu „wachen“. Wer diese Aufgabe übernimmt und wie sie konkret umgesetzt werden kann, bliebe zu diskutieren. Diese Form des Qualitätsmanagements macht kurzfristig nicht beliebter, garantiert jedoch langfristigen Erfolg, da sich an NLP interessierte Kunden auf die Qualitätsstandards der Verbandsmitglieder verlassen können.



Gudrun Heinrichmeyer, Diplom-Psychologin, Psychologische Psychotherapeutin, NLP-Lehrtrainerin, NLPt-Lehrtherapeutin, ProC-Lehrcoach. Mitbegründerin des Netzwerkes www.nlp-impulse.com.

Sie möchten
mehr über
NLP,
Gewaltfreie
Kommunikation,
Coaching,
Pädagogik ...
wissen?



Unter
www.junfermann.de

finden Sie unser
umfangreiches
Buchprogramm
mit vielen interes-
santen Fach- und
Sachbüchern.

Wir liefern
versandkostenfrei
innerhalb Deutschlands

www.junfermann.de