

Workshop Konzept

Gewaltfreie Kommunikation

Inhalt:

- Workshopkonzept	2
- Materialliste	6
- M1 Gewaltfreie oder empathische Kommunikation	6
- M2 Grundannahmen der GFK	7
- M3 Bedürfnisse	11
- M4 Gefühlsliste	12
- M5 Beispiel Bedürfnisgläser	13
- M6 Beispiel Bedürfnissonne	13
- Schilder (Bedürfnisse, Gefühle, Stategien)	14
- Schilder (Wolf, Giraffe)	17

Gewaltfreie Kommunikation – Workshopkonzept

Zeit	Inhalte	Lernziele	Methodik/ Medien	Schlüssel-Themen
0 – 15 min	Vorstellungsrunde “Wer seid Ihr? Wie fühlt Ihr euch? Welches Tier würde euch symbolisieren?” ggf. Weitere Warming-ups nach Gefühl der Leitenden	Warming up,	Ggf. Bilder von Tieren oder Spielzeugtiere, Soziometrische Aufstellung, In verschiedenen Geschwindigkeiten laufen, Banana- Energizer, Welle des Vertrauens, blind auf Gruppenmitglieder zeigen,	
15 – 25 min	Was ist GFK? <input checked="" type="checkbox"/> Textvorschläge M1 + M2 unten <input checked="" type="checkbox"/> Dazu Visualisierungsmaterial M7 und M8 <input checked="" type="checkbox"/> Kommunikation über Gefühle und Bedürfnisse statt über „richtig und falsch“ Symbole: Wolf und Giraffe Wolf: richtig/ falsch/ Schuld/ Positionen statt Bedürfnisse Giraffe: Bedürfnisse, Ich- Botschaften, Empathie	Hinführung zu Begriffen der GFK GFK-innere Haltung kennen lernen	M1 und M2 (Material nach Workshopbeschreibung) Vortrag, Vortragstext, (M7 und M8) evtl. auch Flipchart oder Moderationskarten, beschriftet mit “Gefühle”, “Bedürfnisse”, “Strategien”, “Wolf”, “Giraffe”	Einführung GFK, Begriffe Wolf vs. Giraffe

25 – 40 min	<p>Was sind Bedürfnisse? Beispiele sammeln (ggf. ergänzen durch M3) Grundannahme: „Alles, was Menschen tun, tun sie, um sich Bedürfnisse zu erfüllen.“ Beispiele: Jemand schreit laut im Supermarkt. <input type="checkbox"/> Respekt, Aufmerksamkeit, Gesehen werden, Akzeptanz Jemand schwänzt eine Schulstunde. <input type="checkbox"/> Entspannung, Ruhe, Selbstbestimmung Jemand lernt jeden Tag drei Stunden. <input type="checkbox"/> Erfolg, Anerkennung, Selbstwirksamkeit, Wachstum Jemand wackelt auf seinem Stuhl herum. <input type="checkbox"/> Bewegung, Abwechslung, Herausforderung Jemand setzt sich für die Streitschlichtung in der Schule ein. <input type="checkbox"/> Harmonie, Wertschätzung, Zusammenhalt, Kooperation, Produktivität, Frieden, Kontakt</p>		Bedürfnislisten erstellen im Unterschied zu Strategien (ggf. Beispiele aus M3)	
40– 50min	Gemeinsam sammeln: Was sind Gefühle?		Gefühlslisten (ggf. ergänzen durch M4)	
50– 60 min	Zwei verschiedene Diskussionen vorbereiten (z.B. über Fleisch/Veggie, Begrenzung Computerspielzeit) im Wolfsmodus	Wolf involviert Vorwürfe, allgemeingültige richtig/falsch-	Zwei „Lager“ Bilder Wolf/ Giraffe (M7)	

	5 min Diskussion: „Wölfe unter sich“ – wer hat Recht?	Aussagen und viel „ABER“ ...		
60 – 70 min	10 min Diskussion mit Einbeziehung der jeweiligen Gefühle und Bedürfnisse in „Giraffensprache“	Diskussion im neuen Muster involviert „Was ist mir/dir wichtig?“ -> Verständnis	Klare Moderation durch die Workshopleitende => Übersetzung der Wolfsdiskussion in Giraffensprache. Wichtig ist für die Diskutierenden Fragen zu stellen: Was genau meinst du damit? Aus welchem Grund möchtest du das?	Richtig/falsch Urteile vs. bedürfnisorientiert Verständnis fördern
70 - 75 min	Reflektion der Unterschiede			Wolf vs. Giraffe
Mittagspause				
75– 95 min	Bedürfnis-Gläser füllen	Eigenanwendung	Einzelarbeit, jeder malt Gläser auf sein Papier und füllt sie individuell (Beispiel M5)	
95 – 115 min	Bedürfnis-Sonnen - Spiel „Bedürfnisse sind allen Menschen gleich, die Strategien zur Erfüllung unterscheiden sich“	Bedürfnisse sind menschlich, Strategien sind individuell unterschiedlich	Ein Mensch stellt sich in die Mitte als “Bedürfnis” z.B. “Freiheit”. Andere Personen stellen sich als Strategien hinzu, z.B. “mit dem Hund spazieren gehen”. Dann sucht sich der “Bedürfnis”- Mensch eine Strategie- Person aus. Von dieser aus wird ein neues Bedürfnis entwickelt und das	Bedürfnisse vs. Strategien zur Erfüllung

			Spiel geht weiter. (Skizze einer Bedürfniszone siehe unten)	
115 – 140 min	Beispiel-Situationen durchgehen (z.B. Konflikte in der Schule) <input checked="" type="checkbox"/> Was sagen die Wölfe? <input checked="" type="checkbox"/> Welche Gefühle und Bedürfnisse haben beide? <input checked="" type="checkbox"/> Welche Strategien können helfen?	Beispiele nehmen, die jeder kennen könnte, Perspektivwechsel üben, immer beide Seiten sehen, Empathie und Mitgefühl für mich und andere entwickeln	Evtl. Rollenspiele Mögliche Beispiele: Smartphonennutzung ab Grundschule? Trinken oder nicht- Trinken im Unterricht. Termine der Klassenarbeiten mit den Schüler*innen gemeinsam festlegen. Online- Unterricht vs Präsenzunterricht	Theorie vs. Praxis
140 – 150 min	Abschlussrunde	Jeder darf teilen, was ihm/ihr der Workshop gebracht hat	Blitzlichtrunde oder Ballwerfen für die Reihenfolge	

Material-Checkliste

- Gegenstände oder Tiere zum Warming-up-Spiel
- M1 -M8 (ausgedruckt)
- evtl. kleiner Ball für Auswertungsrunde

Nach eigenem Belieben:

- Moderationskarten
- Flipchartpapier
- weißes Papier / Notizpapier
- Eddings/Stifte

M1 Gewaltfreie oder Empathische Kommunikation

Die Gewaltfreie Kommunikation wurde von Marshall Rosenberg entwickelt, um **zwischenmenschliche Kommunikation empathischer und friedlicher** zu gestalten. Marshall Rosenberg war Psychologe und Mediator und gründete 1984 das **Center for Nonviolent Communication** in Texas, USA, um eine Verbesserung der Kommunikation innerhalb von Gemeinden zu unterstützen sowie dazu beizutragen, die Rassentrennung an Schulen und anderen öffentlichen Einrichtungen zu überwinden.

Er wollte Menschen daran erinnern, wie unsere zwischenmenschliche Kommunikation ursprünglich gedacht war – nämlich einfühlsam und empathisch. Marshall war selber geprägt von Gewalterfahrungen und Diskriminierung und setzte sich später besonders dafür ein, alte **Muster von Verteidigung und Angriff aufzulösen** und mehr Verbindung zwischen Menschen zu schaffen, unabhängig von ihrer Herkunft oder ihrer Einstellung zum Leben, zur Politik oder zu Religion.

→ **Aus “Differenzen” den Blick auf Gemeinsamkeiten lenken**

Die innere Haltung der GFK beinhaltet eine urteilsfreie, authentische und einfühlsame Kommunikation mit sich selber und mit dem Gegenüber. Sie erlaubt damit Menschen, mit **ihren eigenen Gefühlen und Bedürfnissen in Kontakt** zu kommen, ein Gespür für die Wirkung von Worten zu bekommen und letztendlich offener und liebevoller mit sich selber und mit anderen Menschen zu kommunizieren.

M2 Grundannahmen der GFK

- I. **Alle Menschen haben Bedürfnisse.** Worin Menschen sich unterscheiden, sind die Strategien, mit denen Bedürfnisse erfüllt werden. Konflikte entstehen auf der Ebene der Strategien – nicht der Ebene der Bedürfnisse.
- II. **Gefühle haben ihre Wurzeln in unerfüllten oder erfüllten Bedürfnissen:** Unsere Gefühle sind direkt mit unseren Bedürfnissen verbunden. Wenn Bedürfnisse erfüllt sind, fühlen wir uns glücklich, erfüllt etc. Wenn Bedürfnisse nicht erfüllt sind, fühlen wir uns traurig, ängstlich, wütend, etc.
- III. **Alles was Menschen tun sind Versuche, Bedürfnisse zu erfüllen:** Unsere Motivation zu handeln, entsteht aus dem Wunsch heraus, unsere Bedürfnisse zu erfüllen.
- IV. **Mitgefühl:** Wir haben alle die Fähigkeit zum Mitgefühl, wie viel wir diese Fähigkeit nutzen, ist unterschiedlich. Wenn wir sie nutzen, sind wir in der Lage einfühlsam zu handeln und die Wahrscheinlichkeit, dass Bedürfnisse auf friedliche Weise erfüllt werden, wächst.
- V. **Natürliches Geben:** Menschen haben Freude daran, etwas für andere Wesen zu tun, wenn sie dies freiwillig tun. Jeder trägt gerne dazu bei, dass es anderen gut geht, wenn es einem selber gut geht.
- VI. **Verbindung:** Wir fühlen uns verbunden, wenn wir gegenseitig unsere Bedürfnisse wahrnehmen und verstehen. In Konfliktsituationen ist es nötig, diese Verbindung zu erreichen, um sicherzustellen, dass alle Bedürfnisse gehört und erfüllt werden können.
- VII. **Frieden schaffen:** „Richtig/Falsch“-Urteile führen zu Trennung und Streit, während Urteile auf Basis von Bedürfnissen zu Verbindung und Frieden führen. Frieden schaffen schließt größeres Selbstverstehen und tieferes Mitgefühl für alle Menschen mit ein, ob man mit ihnen übereinstimmt oder nicht.

I. Alle Menschen haben
Bedürfnisse.

II. Gefühle haben ihre Wurzeln
in (un-)erfüllten
Bedürfnissen

III. Menschlichen Taten sind
Versuche, Bedürfnisse zu
erfüllen

IV. Mitgefühl

V. Natürliches Geben

VI. Verbindung

VII. Frieden schaffen

M3 Bedürfnisse

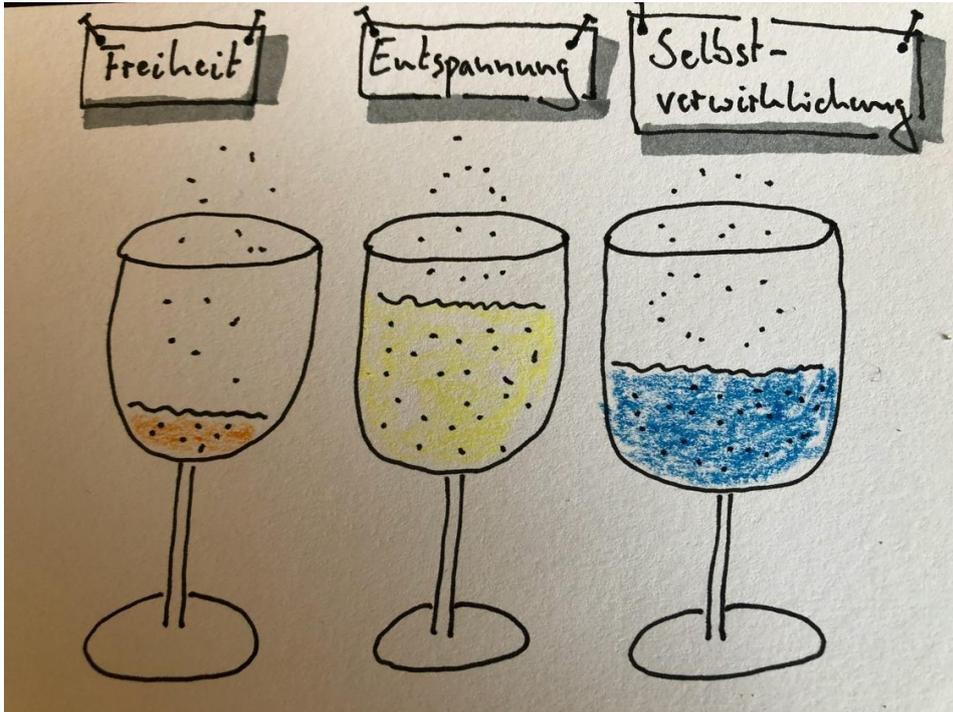
„Es ist aufbauend und stärkend, unsere Bedürfnisse herauszufinden.“ – Marshall B. Rosenberg

- **Überleben**
Unversehrtheit, körperliche und geistige Gesundheit; mit sich in Balance sein, Nahrung, ein Zuhause, Arbeit haben, Fortpflanzung
- **Schutz, Sicherheit**
Soziale Sicherheit, Rechte haben; Kooperation, finanzielle Sicherheit
- **Liebe, Zuneigung**
Nähe, Respekt, Toleranz, Familie, Freundschaft, Gemeinschaft, Wertschätzung, Zuwendung, Zärtlichkeit, Austausch, Zugehörigkeit
- **Verstehen, Verständnis**
Neugier, Lernen, Weiterentwicklung, Wachstum, Erkenntnis
- **Entspannung**
Ruhe, Sorglosigkeit, Spielen, Spaß, Feiern, Genuss, Freizeit
- **Kreativität**
Selbstwirksamkeit, erschaffen und beitragen können, Einsetzen von Fähigkeiten, Rückmeldung erfahren, frei über die eigene Zeit verfügen
- **Identität**
Selbstachtung, Selbsterkenntnis, Selbstverwirklichung
- **Freiheit**
Freiraum, Autonomie, Mut, Gleichberechtigung

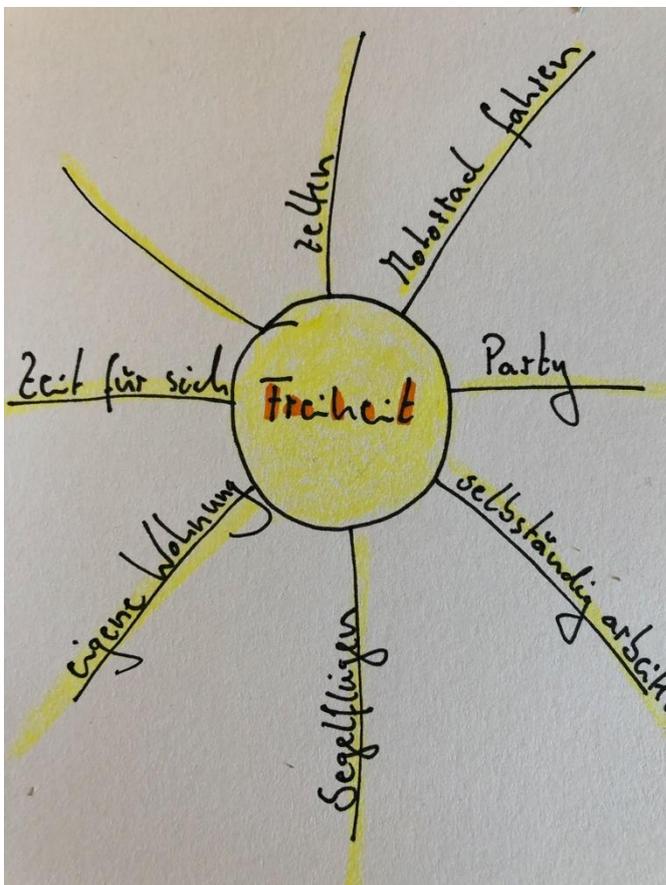
M4 Gefühlsliste

Gefühle, die wir empfinden, wenn Bedürfnisse erfüllt sind	Gefühle, die wir empfinden, wenn Bedürfnisse NICHT erfüllt sind
beflügelt	angespannt
begeistert	ängstlich
berührt	ärgerlich
dankbar	aufgewühlt
erleichtert	besorgt
ermutigt	betroffen
freundlich	einsam
froh	entmutigt
fröhlich	entsetzt
gelassen	enttäuscht
gerührt	erschöpft
hoffnungsvoll	frustriert
klar	gelangweilt
lebendig	gestresst
leidenschaftlich	hilflos
liebepoll	irritiert
satt	nervös
überrascht	ratlos
unbekümmert	schamvoll
unternehmungslustig	skeptisch
wach	traurig
wohl	überrascht
	unsicher
	verletzt
	verwirrt
	verzweifelt
	wütend

M5 Beispiel Bedürfnisgläser



M6 Beispiel Bedürfnissonne



Gefühle

Bedürfnisse

Strategien

