

Gewaltfreie Kommunikation: der Weg zum Weltfrieden oder doch nur magische Rituale?

Vortrag im Rahmen des *Skeptics in the Pub*, Hamburg

Marshall B. Rosenberg, der Begründer der gewaltfreien Kommunikation (GFK), geht davon aus, dass eine gelungene Kommunikation auf gegenseitige Wertschätzung, Empathie sowie dem aktiven/verstehenden Zuhören (Carl Rogers) beruhe. Es gehe darum Gefühle und Bedürfnisse in geeigneter Weise zu kommunizieren. Speziell in einer Konfliktsituation neige der Menschen zu emotionalen, unreflektierten Reaktionen. Diese drückten sich in der so genannten Wolfs- bzw. im Englischen Schakal-Sprache aus. Dem entgegen stehe die reflektierte und empathische Giraffensprache. Rosenberg kommt es nun darauf an zu betonen, dass er keineswegs die beiden Sprachen moralisch beurteilen wolle. Für eine gelungene Kommunikation der Gefühle und Bedürfnisse präferiert er die Giraffensprache. Die Giraffe sei dabei das Vorbild, weil sie unter den Landlebewesen das größte Herz habe, während der Wolf/Schakal laut bellend nach Aufmerksamkeit schreie. 4 Schritte sollen den Menschen ermutigen zu reflektieren, durchzuatmen und dem Anderen wohlwollend und empathisch gegenüber zu treten.

(1) Der erste Schritt formuliert eine urteilsfreie Beschreibung der Situation. Da jeder Mensch Situationen anders wahrnehme, so Rosenberg, gehe es zunächst darum eine gemeinsame, sachliche Grundlage zu finden.

Stellen wir uns daher einmal vor, ein Paar lebt zusammen und jemand hat die (berühmte) Teetasse am Abend zuvor auf dem Wohnzimmertisch stehen gelassen und diejenige, die sie am Morgen weggeräumt hat, stört sich daran. So sucht sie am Abend das Gespräch mit dem „Übeltäter“. In der Wolfssprache beginne das Gespräch nun mit „Gestern Abend hast Du schon wieder...“ Während die Giraffensprache urteilsfrei (!) beobachtet: „Heute morgen stand eine Teetasse auf dem Wohnzimmertisch.“

(2) Im zweiten Schritt kommuniziere sie nun ihre Gefühle.

„Das hat mich geärgert.“ ist ein möglicher Vorschlag Rosenbergs in der Giraffensprache, während der Wolf/Schakal heulen würde, „Das regt mich so auf, dass ich *immer* hinter Dir herräumen muss.“

(3) Hier nimmt der Wolf/Schakal schon beinahe den dritten Schritt vorweg, der ein Bedürfnis kommuniziert.

Die Giraffe formuliert: „Ich benötige Deine Unterstützung bei den gemeinsamen Aufgaben im Haushalt.“

(4) Der vierte Schritt beinhaltet abschließend eine konkrete Bitte.

„Kannst Du bitte Deine Teetasse am Abend in die Spülmaschine räumen.“ Der Wolf/Schakal würde eher poltern: „Kannst Du nicht einmal...“ oder „Muss ich denn *alles* alleine machen.“

Für eine gelungene Kommunikation ist es nun in der beschriebenen Situation zentral, dass der Angesprochene zunächst in eigenen Worten wiederholt, was er verstanden hat (aktives Zuhören) und damit signalisiert, die Gefühle, Bedürfnisse und Wünsche des Gegenübers wahrzunehmen. Der Bitte kann er dann entsprechen oder sie ablehnen. Denn schließlich sei es nur eine Bitte und keine Forderung, wie Rosenberg betont.

Rosenbergs Buch, *Nonviolent Communication*, ist nun voll von Beispielen, wie eine gelungene Kommunikation von Gefühlen, Bedürfnissen und Wünschen funktionieren kann. Sie kommt besonders bei partnerschaftlichen Konflikten zum Einsatz, soll aber auch schon im Konflikt zwischen Juden und Arabern funktioniert haben. Im deutschsprachigen Raum ist sie in der Erzieherausbildung und Trainerweiterbildung beliebt. Sie wird aber auch für die Kindererziehung und Personalführung in Unternehmen empfohlen.

Zunächst einmal gilt es zu betonen, dass gegenseitige (!) Wertschätzung und Empathie für eine Beziehung nur förderlich sein kann und sicherlich schadet es auch nicht, besonders in emotional angespannten Situationen, noch einmal zu wiederholen, was man denn glaubt, verstanden zu haben. Trotzdem müssen wir uns die Voraussetzungen der GFK einmal genauer anschauen.

Die beiden Kommunikationsformen, Wolf- oder Schakalsprache bzw. Giraffensprache, lassen sich soziolinguistisch seit den 1950er Jahren gut zwei sozialen Gruppen zuordnen. Die Giraffensprache kommt häufiger in der *upper class* oder dem deutschen Bildungsbürgertum zur Anwendung, während wir die Wolf- oder Schakalsprache häufiger in der *working class* oder Arbeiterklasse hören. So verwundert es auch nicht, dass der deutsche Bildungsbürger sich irritiert zeigt, wenn ihm die Gefühle Anderer direkt ins Gesicht schlagen, während mir – als Arbeiterkind – es passiv aggressiv vorkommt, wenn mir jemand sagt, „das hat mich geärgert“ ohne dazu einen passenden Gesichtsausdruck zu machen. Zumindest in hierarchischen Beziehungen, wie Eltern-Kind und Vorgesetzte-Angestellte, hat zudem die Aussage „das hat mich geärgert“ als auch die „Bitte“ unterschiedliches Gewicht und die Möglichkeit der emotionalen Manipulation „das macht die Mama aber traurig...“ ist nicht von der Hand zu weisen. Passive Aggressivität und emotionale Manipulation sind allerdings keine Formen einer gewaltfreien Kommunikation.

Zunächst mag es einleuchten, dass verschiedene Menschen unterschiedlich auf eine Situation blicken, aber entweder stand da am Morgen die Tasse und jemand hat sie vergessen wegzuräumen oder nicht.

Die Unterschiede kommen doch erst in der Bewertung zum Ausdruck, ob es jemanden stört oder nicht. Diese möglichst sachliche Beschreibung der Situation kommt mir zumindest künstlich vor. Spätestens allerdings bei der Verknüpfung von Ereignis und Gefühl gibt es skeptische Vorbehalte. Dabei kann niemand sich bezüglich seiner eigenen Gefühle täuschen und es steht auch keinem Anderen zu, diese zu bezweifeln. Es darf allerdings schon bezweifelt werden, ob das Ereignis „Da stand heute morgen eine Teetasse“ das Gefühl der Verärgerung ausgelöst hat, oder ob es nicht auch möglich ist, dass Erinnerungen aus früheren Beziehungen oder eine grundsätzliche Unzufriedenheit mit der Beziehung ein möglicher Ursprung ist. Selbst wenn wir dann der GFK zu Gute halten, dass sie ja gerade die Gelegenheit zur Reflexion bietet, bleibt die Verärgerung bestehen und das Bedürfnis nach Unterstützung entpuppt sich als etwas Anderes.

Rosenberg behauptet in seinem Buch, dass es ihm mit Hilfe der GFK gelungen sei, einen lokalen Konflikt zwischen Juden und Arabern zu lösen. Nun lässt sich bestimmt jeder Konflikt lösen, wenn auf beiden Seiten Empathie und Wertschätzung vorhanden ist, und auf die Gefühle, Bedürfnisse und Wünsche des jeweils Anderen eingegangen wird, aber genau diese Reziprozität lassen doch die meisten Konfliktparteien vermissen.

Schließlich, wenn eine Bitte nur eine Bitte ist und diese auch zurückgewiesen werden kann, hilft die GFK nicht weiter. Man stelle sich nur mal folgende Situation vor:

Nachdem also sie in ordentlichen vier Schritten ihr Anliegen vorgetragen hat und er völlig gewaltfrei und empathisch wiederholt hat, was er verstanden hat, lehnt er ihre Bitte ab. „Wenn ich die Tasse vergessen habe, wegzuräumen, und sie, wie ich höre, Dich stört, dann möchte ich Dich bitten sie [also die Tasse] selbst wegzuräumen. Mich stört sie nicht, wenn sie am Abend da noch steht.“

Darf sie sich jetzt wertgeschätzt fühlen? Es ist wahrscheinlicher, dass er die nächsten vier Wochen – ganz gewaltfrei – auf der Couch schläft.

Der letzte Punkt meiner Kritik bezieht sich auf die sprachliche Regeln der GFK, die mit Empathie und Wertschätzung einhergehen sollen. Wenn allerdings Gefühle, Bedürfnisse und Wünsche zur Sprache kommen, kann man die GFK anwenden, ohne Empathie und Wertschätzung zu empfinden. Andersherum kann man wechselseitige Empathie und Wertschätzung ausdrücken, ohne sich an die Regeln der GFK zu halten. Gerade wir Menschen, die in der Lage sind, Emotionen anderer zu interpretieren, sind doch, Wohlwollen vorausgesetzt, gewillt auch die ungelentkste Form der Wertschätzung und Empathie als solche wahrzunehmen. Folglich sind entweder die Regeln der GFK ein magischer Ritus, der zum Weltfrieden führt oder es ist banal, dass gegenseitige Empathie und Wertschätzung sowie die Bereitschaft Gefühle, Bedürfnisse und Wünsche des Anderen nicht nur wahrzunehmen sondern ihnen zu entsprechen, zu besseren Beziehungen führt.