

Die GfK-Bitte – Anmerkungen

Marshall Rosenberg: "Das Ziel der GfK ist es nicht, Menschen und ihr Verhalten zu ändern, damit wir unseren Willen durchsetzen; es besteht vielmehr darin, Beziehungen aufzubauen, die auf Offenheit und Einfühlsamkeit basieren, so dass sich über kurz oder lang die Bedürfnisse jedes einzelnen erfüllen."

Das Wesen der Bitte

In der Bitte zeigt sich, ob ich verstanden habe, was GfK will. In der Bitte **enttarne** ich mich selbst:

> Will ich mit der Bitte mir und dem anderen eine Chance geben, miteinander in einen besseren Kontakt zu kommen (dann wäre das eine Bitte)

ODER

> will ich meine Position durchsetzen (dann wäre das eine Forderung)?

Als Forderung kommt meine Bitte an, wenn der andere bei einem Nein mit einer Bestrafung (Liebesentzug, Beschuldigung, Kritik oder Verurteilung) rechnen muss.

Dann gibt es immer nur zwei Reaktionsmöglichkeiten: Unterwerfung oder Rebellion, aber immer: Ende des einfühlsamen Kontakts.

Die Möglichkeiten der Bitte

Wenn ich mich ausgedrückt habe, gibt es 2 Arten von Bitten, um die Reaktion des anderen auf mich zu erfahren:

LÖSUNGSBITTE

- Ob der andere bereit ist, etwas Bestimmtes zu tun (Konkretes, zeitnah und praktisch umsetzbar)?

BEZIEHUNGSBITTE

- Was ist von dem, was ich gesagt habe, bei dir angekommen (welche Gefühle und Gedanken und warum wurden diese ausgelöst)?

VORSICHT: Wenn wir den anderen bitten, zu wiederholen, was wir gesagt haben, besteht die Gefahr darin, dass er meint, wir würde seine Auffassungsgabe testen (und in gewisser Weise seine Intelligenz, was als Demütigung erlebt werden kann). Deshalb ist es wichtig zu betonen, dass man wissen möchte, ob man sich selbst **verständlich genug** ausgedrückt hat. Nur dann lassen sich eventuelle Missverständnisse beseitigen.

- Welche Gefühle ich bei ihm auslöse und warum es zu diesen Gefühlen kommt (Bedürfnisse des anderen).

- Was der andere darüber denkt – nicht allgemein ("Was hältst du von meiner Idee?"), sondern so konkret wie möglich ("Bitte sag mir, ob du meine Idee für praktisch umsetzbar hältst und welchen Zeitraum du für die Umsetzung vermutest.")

Voraussetzungen der Bitte

1. Voraussetzung: Ich möchte mit dem anderen in einem offenen und einfühlsamem Kontakt bleiben.

2. Voraussetzung: Man muss sich klar werden, welche Reaktion ich möglichst konkret vom anderen möchte und diese Offenheit dann auch wirklich wollen (wenn schon ich nicht genau weiß, was ich eigentlich will, wie soll es erst der andere wissen!)

Unsere Chancen auf Gehör verbessern wir, wenn wir

eine positive Handlungssprache nutzen (vage, abstrakte, zweideutige Formulierungen vermeiden) und darum bitten,

- etwas zu tun
statt
- etwas zu unterlassen

Eine negative Bitte ("Ich wäre froh, wenn du nicht immer zu spät kommst"; "Ich wünschte, du würdest weniger arbeiten") löst meist Widerstand aus und lässt sich oft gar nicht erfüllen.

Folgende Gedankenanteile (auch wenn sie nur mitgedacht sind) verwandeln Bitten quasi automatisch in Forderungen und provozieren ein Nein:

- du **solltest**
- du **müsstest**
- ich **verdiene**
- es ist **mein Recht**
- ich bin **berechtigt**

Wenn auf meine Bitte ein Nein kommt

Wenn eine Bitte ein Nein erfährt, dann gibt es drei Gründe dafür:

- Die Bitte war eine Forderung
- Die Erfüllung war sachlich unmöglich (z.B. keine Zeit)
- Ein anderes Bedürfnis steht der Erfüllung entgegen.

Für mich bedeutet das:

- Ich versuche, mein Bedürfnis noch klarer zu formulieren
- Ich verstehe, dass meine Bitte nur EINE von mehreren Strategien ist, mein Bedürfnis umzusetzen.

- Ich verstehe, dass Bedürfnisse des anderen mit meiner Bitte nicht vereinbar sind.

Was sind das für Bedürfnisse? Erst wenn ich diese ernst genommen habe (was ich ja vom anderen auch erhoffe), hat mein Bedürfnis eine neue Chance, gehört zu werden.

Dann vor allem wichtig: im Gespräch bleiben und vielleicht herausfinden, ob die Bitte als – Forderung verstanden wurde.

- Evtl. nachfragen, was man tun/sagen kann, damit der andere nicht den Eindruck hat, man respektiere ihn nicht.
- Evtl. nachfragen, ob der andere einen Vorschlag hat, wie er oder jemand anderes zur Erfüllung meines Bedürfnisses beitragen kann (dabei kann gut heraus kommen, dass er mein Bedürfnis noch nicht vollständig verstanden hat).

Als Forderung kommt meine Bitte an, wenn der andere bei einem Nein mit einer Bestrafung (Liebesentzug, Beschuldigung, Kritik oder Verurteilung) rechnen muss.

Dann gibt es immer nur zwei Reaktionsmöglichkeiten: Unterwerfung oder Rebellion, aber immer: Ende des einfühlsamen Kontakts.

In einer Beziehung heißt das: je häufiger in der Vergangenheit mit Vorwürfen und Schuldzuweisungen gearbeitet wurde, desto mehr werden Bitten als Forderungen verstanden. Eindeutig ist eine Bitte dann eine Bitte und keine Forderung, wenn wir bereit sind, nach einem Nein einfühlsam mit der Situation des anderen umzugehen.

Eine Bitte wird leichter hörbar, wenn wir sie mit einem OK? bzw. "ist das okay für dich" abschließen, weil wir damit signalisieren, dass wir bereit sind, die Einwände des anderen zu berücksichtigen.

Unbewusste Bitten

Häufig bittet man um etwas, obwohl gar keine Bitte formuliert wird.

Beispiel 1: Mein Partner regt sich über etwas auf.

Hier kann die heimliche Bitte mitschwingen, ich möge Verständnis für den Ärger, die Empörung, die Befürchtung äußern.

Beispiel 2: Mein Partner kritisiert etwas oder jemanden.

Hier kann die heimliche Bitte mitschwingen, ich möge seinen Gedanken nachvollziehen, zustimmen, sich ebenfalls äußern. Ganz selten vielleicht auch der Wunsch um eine Diskussion.

Je mehr man sich – bei sich selbst und anderen – die heimlichen Bitten bewusst macht, desto erfolgreicher wird Kommunikation ablaufen.
--

Zusammenstellung: Bobby Langer