

Empathische Zeit

Magazin für Konfliktlösung und sozialen Wandel durch Gewaltfreie Kommunikation

Wir
für euch
Wissen und
Tipps von
GFK-Aktiven

GFK und andere Werkzeuge

● The Work ● Aufstellungsarbeit ● Schulz von Thun

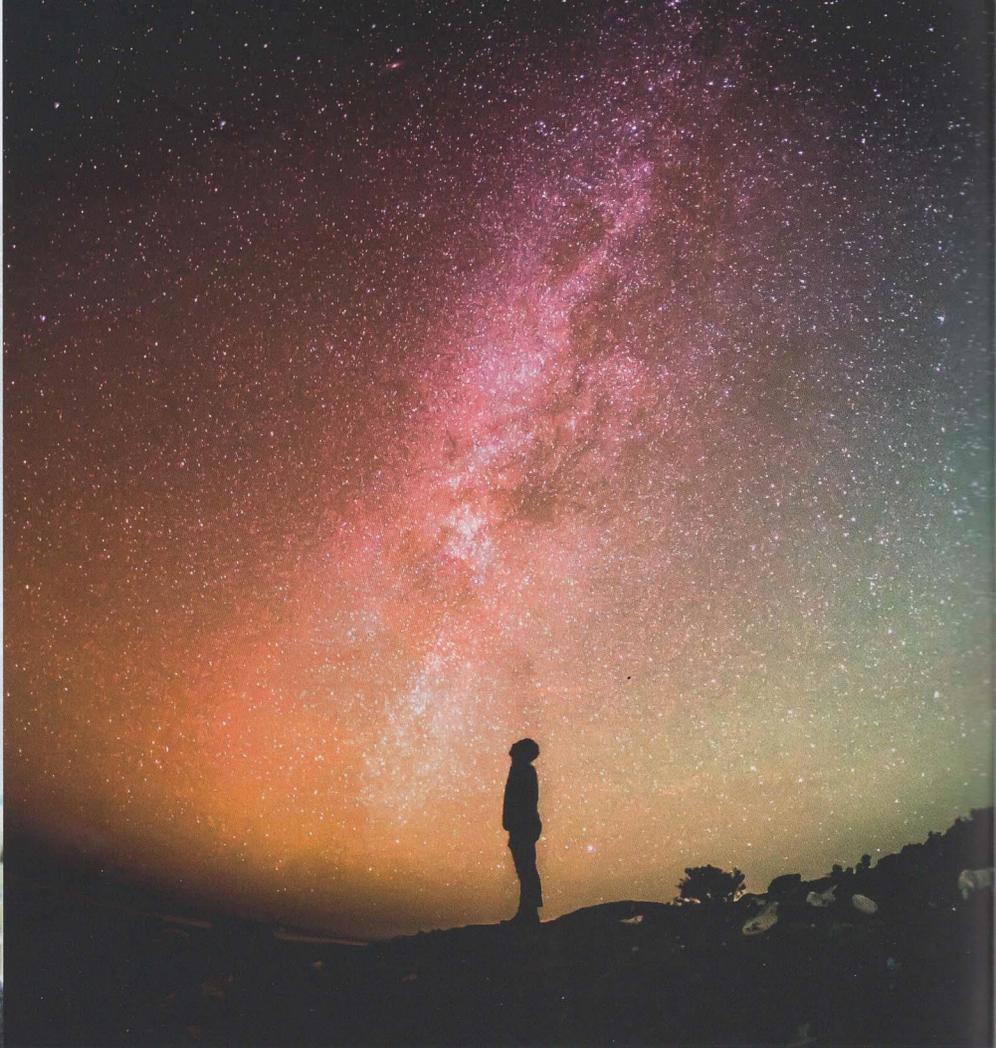
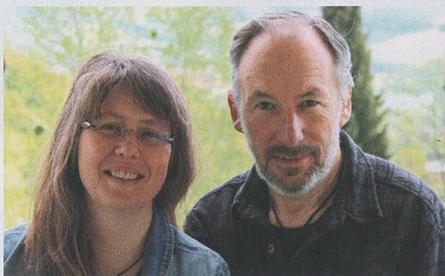


Neu für Einsteiger:
Aber Marshall Rosenberg
hat doch gesagt ...

Gefühle – Sprache der Seele
Unverschämt glücklich?
Der Weg zur Freiheit

Al Weckert:
Eigene Trainings optimieren (3)
Serie und kostenloses Webinar

Anja Palitza aus Jena und **Olaf Hartke** aus Bielefeld sind seit 2010 gemeinsam als Trainer für Gewaltfreie Kommunikation unterwegs. Auch privat sind sie ein Paar. Heute stellen sie ein Instrument aus ihrer Werkzeugkiste vor.



Ein Plädoyer für das Schubladen-Denken

Bevor wir uns in Trainings auf Gewaltfreie Kommunikation fokussiert haben, beschäftigten wir uns intensiv mit verschiedenen Werkzeugen, Menschen „in Schubladen zu stecken“ und zu „diagnostizieren“.

Intensiv hatten wir uns mit Modellen wie **DISG, Insights MDI, Myers-Briggs-Typindikator MBTI, Reiss-Profilen, der Jung-Typologie, dem Enneagramm und der Psychographie auseinandergesetzt**. Immer neu auf der Suche nach „DER Wahrheit“ über den Menschen und menschliches Zusammenleben. Wir hatten gelernt, in relativ kurzer Zeit Annahmen über unser Gegenüber zu treffen und vor allem konnten wir wild spekulieren, was die Person braucht, um mit anderen Menschen besser zurechtzukommen.

Bereits beim Kennenlernen der GFK haben wir diese Systeme in Frage gestellt und während unserer persönlichen „GFK-Metamorphose“ sind sie zeitweise ganz ins Abseits geraten.

Doch mit dem Beginn der eigenen GFK-Trainings haben wir bemerkt, dass diese ruhenden Kenntnisse doch eine Bedeutung für uns haben. Und so haben wir uns vor diesem Artikel gefragt ...

Olaf: „Anja, erinnerst du dich noch daran, wie Marshall im IIT über ‚scary honesty‘ sprach?“

Anja: „Beängstigende Aufrichtigkeit – ja, warum?“

Olaf: „Ich hätte da was. Wir könnten in der „Empathischen Zeit“ beängstigend aufrichtig sein und den Lesern mitteilen, dass wir immer noch Schubladen-Denkenbetreiben und in Coachings, Mediationen und Seminaren immer wieder mal mit Typologie-Aspekten arbeiten. Wie findest du das?“

Anja: „Beängstigend.“
Stille.

Olaf: „Und?“

Anja: „Bevor wir das entscheiden, versuche ich noch klarzukriegen, weshalb du das für ‚scary honesty‘ hältst.“

Olaf: „Ist doch klar – es ist aufrichtig und du hast grad selbst gesagt, es sei beängstigend.“

Anja: „Ich habe ‚scary honesty‘ bei Marshall so verstanden, dass es dabei um die Offenlegung von Gefühlen und Bedürfnissen geht, bei denen es uns schwerfällt, sie offenzulegen oder bei de-

nen wir davon ausgehen, dass sie vom Gegenüber nur schwer zu verdauen sind.“

Olaf, lächelnd: „Danke für die Aufklärung. Ich liebe dich trotzdem.“

Anja: „Bitte?“

Olaf: „Egal. Dann nennen wir es halt unser ‚Coming-Out‘. – Und bevor du mir jetzt erklärst, dass dieser Begriff reserviert ist für das Offenlegen der sexuellen Identität bei gleichgeschlechtlich liebenden Menschen, habe ich eine Handlungsbitte an dich.“

Anja: „Die da lautet...?“

Olaf: „Lass uns zum Thema kommen, die Leser könnten beginnen, sich zu langweiligen oder denken, wir verfehlen gerade das Thema.“

Anja, nachdenklich sinnierend: „Lass uns zum Thema kommen...“, sagt der Herr GFK-Trainer und denkt vielleicht, dass sei eine erfolgversprechende Bitte ...“

Olaf, unterbricht: „Ja, ja, nicht konkret und nicht in Handlungssprache, ich weiß. Also noch mal: Ich hätte gern, dass wir jetzt entscheiden, ob wir uns im Artikel dazu bekennen, dass wir manchmal Persönlichkeitsmodelle nutzen, obwohl sie nichts mit GFK zu tun haben.“

Anja: „Ja.“

Stille.

Olaf: „Was, ja?“

Anja: „Na ‚ja‘ halt.“

Olaf: „Das akustische ‚Ja‘ habe ich gehört; mir fehlt der Bezug.“

Anja: „Und Deine neue Bitte diesbezüglich lautet?“

Olaf: Schweigt, wirft mit einem Kissen.

Anja, lacht: „Okay, ja – wir könnten uns jetzt entscheiden.“
Stille.

Olaf, amüsiert genervt: „Und, könntest Du mir JETZT sagen, wie Deine Entscheidung lautet?“

Anja, freut sich: „Na klar. Könnte ich.“
Stille.

Olaf, in einem Anflug spaßhafter Hysterie:

„DANN SAG ES BITTE JETZT, SOFORT!!!“

Anja, lachend: „Ja, ich bin einverstanden. Wenn wir offenlegen, wie und weshalb wir das machen und den Nutzen für unsere Teilnehmer dabei verdeutlichen.“

Olaf: „Na also, danke.“

Anja: „Und jetzt lass uns endlich zum Thema kommen, die Leser könnten beginnen, sich zu langweiligen oder denken, wir verfehlen gerade das Thema.“

Olaf: Schreit Unverständliches und sucht ein weiteres, größeres Kissen.

Persönlichkeitsmodelle sind keine Erfindung unserer zeitgeschichtlichen Epoche. Bereits vor rund 1800 Jahren schuf der griechische Arzt Galenos eine erste Typologie – die Temperamentenlehre. Darin verband er die vier Typ-Begriffe Sanguiniker, Choliker, Melancholiker und Phlegmatiker mit für sie charakteristischen Zuordnungen.

Dieses Ur-Modell spielt in der wissenschaftlichen Betrachtung der Persönlichkeitspsychologie längst keine Rolle mehr; jedoch sind die Adjektive „cholischer“, „melancholischer“ und „phlegmatisch“ im allgemeinen Sprachgebrauch erhalten geblieben.

Die Frage, weshalb diese und auch andere charakterisierenden Eigenschaftswörter überhaupt benutzt werden, lässt uns die Brücke zur Gewaltfreien Kommunikation schlagen.

Marshall Rosenberg sagte: „Alles, was ein Mensch jemals tut, ist ein Versuch, sich mindestens ein Bedürfnis zu erfüllen.“

Welches Bedürfnis erfüllt es, Menschen mit Eigenschaftswörtern zu belegen und sie in bestimmte Typkategorien einzuordnen?

Wenn wir bei uns selbst schauen, dann stellen wir fest, dass es uns das **Bedürfnis nach Klarheit erfüllt. Es gibt uns Orientierung, eine Struktur und steigert die Vorhersagbarkeit von menschlichem Verhalten.** Das trägt zu Leichtigkeit und auch zu einer vermeintlichen Sicherheit bei. Mit der Einordnung in bestimmte Typen entwickeln wir auch leichter Verständnis für bestimmte Verhaltensweisen und können Menschen leichter annehmen. Modelle unterstützen uns auch in der Selbstannahme und eröffnen den Blick auf unsere eigenen Ressourcen und auch Entwicklungsbereiche.

Gern und regelmäßig nutzen wir beispielsweise die „**Psychographie**“ von Dr. Dietmar Friedmann. Wir schätzen daran, dass die Grundannahmen darin leicht erklärbar sind und ein Transfer auf die eigene individuelle Charakter-Positionierung oftmals durch wenige Sätze möglich ist.

Das Modell basiert auf den drei Lebensbereichen „Fühlen, Denken und Handeln“ und Friedmann geht davon aus, dass sich jeder Mensch recht früh ins seinem Leben durch Erziehung und Familienkonstellation auf einen dieser Bereiche spezialisiert und darin überdurchschnittliche Kompetenzen im Vergleich zu den beiden anderen Bereichen herausbildet. Gleichzeitig haben die drei Typen genau dadurch auch einen besonderen Bedürfnisfokus.

Mir (**Anja**) ermöglicht die Psychographie beispielsweise auch ein genaueres Erstellen von Angeboten. Bestimmten Typen liegen auch bestimmte Bedürfnisse besonders am Herzen, und ich kann diese Bedürfnisse leichter aufgreifen und in ein Seminarangebot integrieren.

Handlungsorientierte Menschen sind oftmals stärker als andere Typen an Ergebnissen und Nutzen orientiert, die Denkorientierten möchten häufig verstehen und Sachverhalte einordnen können, während die Gefühlsorientierten einen Fokus auf das Miteinander und Wohlfühlen in Gemeinschaften legen.

Als Trainer sehe ich (**Olaf**) die Typologie-Aspekte weiterhin als hilfreich an, um anderen Menschen in kürzerer Zeit mehr Selbst-Erkenntnisse zu ermöglichen – wenn man vorher klarstellt:

● Der Mensch „ist“ nicht das, was da beschrieben wird, sondern sein Verhalten, dass er in einem bestimmten Kontext zeigt, erinnert uns an das, was wir in diesem oder jenem Modell gelesen haben und...

● ... wir nutzen das Modell lediglich, um unserer Trainer-Anliegen (etwas zu verdeutlichen, etwas sichtbar zu machen, Erkenntnisse zu ermöglichen) effizienter zu erfüllen – und nicht, um „einzuordnen“.

Dann kann im Gespräch gemeinsam im Miteinander geprüft werden, ob mein Gegenüber sich ebenfalls darin wiedererkennt und ob er Erkenntnisse daraus ableiten kann.

Manchmal werden wir gefragt, ob Typologien nicht Schubladen-Denken seien, Interpretationen über andere Menschen, vielleicht sogar Bewertungen oder Urteile – und das wäre ja nicht GfK-konform. Ja, das sehen wir auch so. Oft werden Typologien interpretierend, bewertend und im ungünstigsten Fall sogar urteilend angewendet.

Und da gelangen wir an einen für uns sehr wichtigen Aspekt Gewaltfreier Kommunikation in Zusammenhang mit der Hirnforschung: Menschen bewerten und urteilen immer. Das ist die zentrale Aufgabe unseres Großhirns, unseres hochentwickelten Verstandes. Das können wir nur schwer abstellen, denn vor Urzeiten hat es unser Überleben in menschenfeindlicher Umgebung gesichert.

Die entscheidende Frage für uns ist, ob wir uns gerade bewusst sind, dass wir einordnen und bewerten und ob wir parallel auch die Bereitschaft und Fähigkeit haben, einen weiteren Fokus auf die Gefühle und Bedürfnisse des Gegenübers zu richten.

In Anlehnung an Paul Watzlawicks konstruktivistische Philosophie könnte man sagen:

Modelle sind menschliche Versuche, die Realität zu erfassen und sie zu erklären. Doch es bleiben lediglich Konstruktionen unseres Verständnisses dessen, was wir Realität nennen.

Das Einordnen von Menschen in Persönlichkeitstypen ermöglicht eine Orientierung und kann dazu beitragen, dass man Menschen besser versteht oder sie in ihrer jeweiligen Prägung auch leichter annehmen kann. Wichtiger finden wir jedoch, uns dann mit dem Menschen auszutauschen. Wir können die Vorannahmen gemeinsam überprüfen und dabei neugierig und offen bleiben.