

## Übung 4 + 5: Sprache kann Widerstände und Aggression erzeugen

---

*Material:* je 1 Kopiervorlage pro Teilnehmer

*Sozialform:* Einzelarbeit

*Zeitbedarf:* 30 Minuten

*Ziel:* sich bewusst werden, welche Widerstände Sprache hervorrufen kann und welche Formulierungen eher hilfreich sind

### Übung 4: Über welche Sätze/Worte ärgere ich mich?

Welche Sätze oder Worte ärgern dich so sehr, dass du manchmal ausrasten willst? Das können Äußerungen von Jugendlichen, Familienmitgliedern, Lehrern, Vorgesetzten oder Nachbarn sein:

---

---

---

a) Nimm ein Beispiel und beschreibe, welche Verhaltensänderung sich die Person mit ihrem Satz oder Wort eigentlich von dir wünscht. Diese Person will, dass ich

---

---

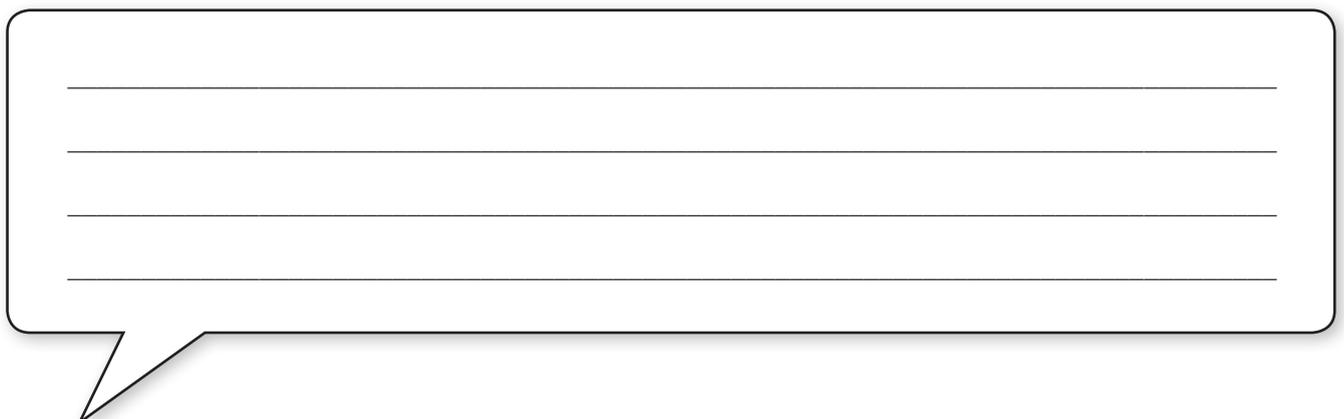
b) Da ich mich aber über die Äußerung ärgere, habe ich bislang nicht so gehandelt, wie die Person es erwartet, sondern verhalte mich meist folgendermaßen:

---

---

### Übung 5: Welche Sätze/Worte hätte ich besser annehmen können?

Wie sollte die Person es dir gegenüber formulieren, dass du nicht verärgert, sondern zu einer Verhaltensänderung bereit wärst? Mir würde helfen, wenn sie folgendermaßen formulieren würde:



---

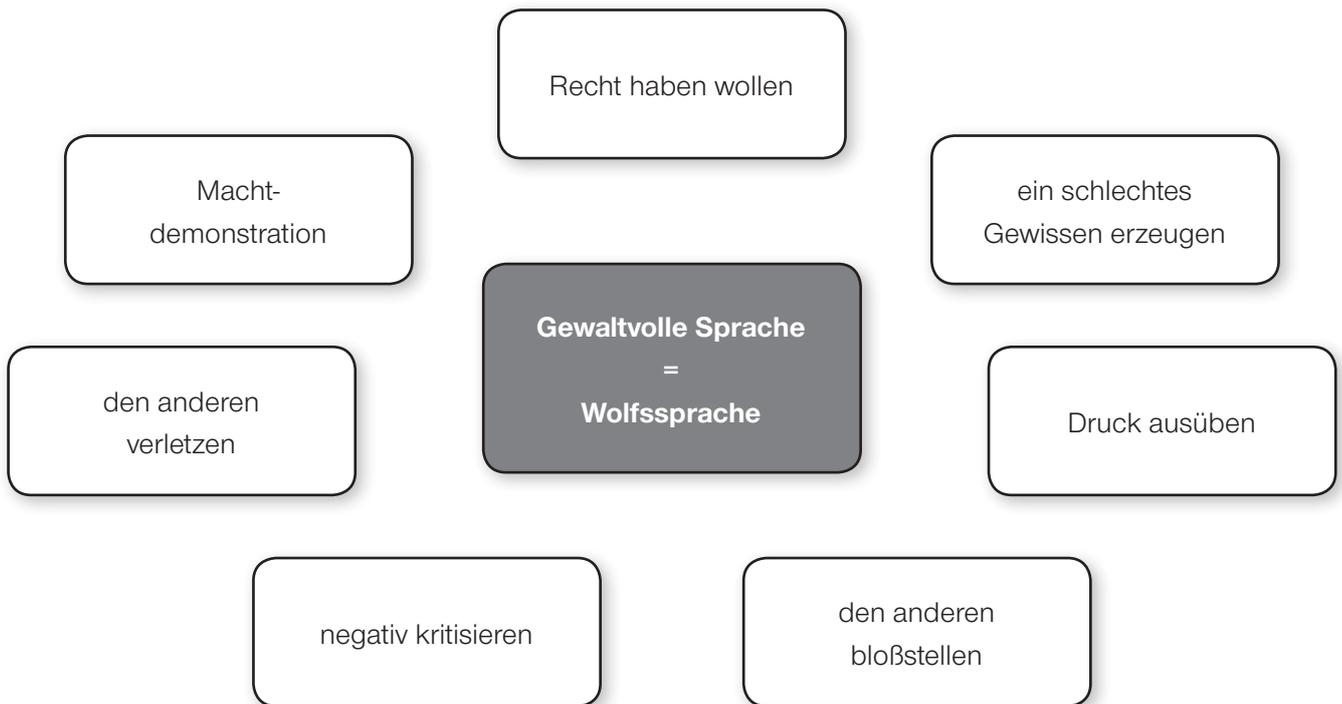
---

---

---

### 3. Von der „Gewaltvollen Kommunikation“ hin zur „Gewaltfreien Kommunikation“

Wer kennt das nicht: Es gibt Menschen, die erwarten von anderen, dass sie doch wissen müssten, was in ihnen vorgeht, was sie brauchen und welche Wünsche ihnen erfüllt werden sollten. Sie glauben, dass andere Menschen telepathisch veranlagt sind und sie auch ohne Worte verstehen müssten. Werden sie von anderen missverstanden, werden solche Menschen mitunter sogar beleidigend. Dabei sagen sie nicht, was ihnen konkret fehlt, was sie eigentlich brauchen, um zufrieden zu sein. Ihnen fehlen einfach die richtigen Worte, um sich verständlich zu machen. Und ganz ehrlich: Wer tut schon gerne etwas für solch unsympathische Zeitgenossen?



Diese Beispiele der gewaltvollen Sprache können noch um einiges ergänzt werden. Solange wir mit gewalttätigen Sprüchen Macht demonstrieren wollen, den anderen verletzen, dem anderen ein schlechtes Gewissen machen, Druck ausüben, negativ kritisieren oder auf unser Recht pochen, spricht man in der GfK davon, dass wir „wölfisch“ sind.

Wie leicht wäre es, wenn wir wie Fenster wären, durch die wir selbst in unser Innerstes schauen könnten! Wir würden nicht nur uns selbst besser verstehen und wüssten, was wir gerade dringend bräuchten, wir wären auch für andere transparent. Sie könnten sofort sehen, was uns gerade motiviert oder uns wütend macht.

Es gibt eine Möglichkeit, Kommunikation ziemlich transparent zu machen. Sie kann gelingen, sodass ich mich besser erklären kann, der andere mich versteht und ich auch mein Gegenüber besser verstehen kann. Diese Art der Kommunikation kann gelernt werden und heißt „Gewaltfreie Kommunikation.“ Mithilfe von vier Schritten, einer mitfühlenden Haltung und einer klaren Selbstvertretung ist es möglich, Probleme zu benennen, ohne respektlos zu werden. Mit etwas Mühe können wir die Mauer um uns und beim Gegenüber abbauen, sodass wir die Wärme der Menschlichkeit an uns herankommen lassen und in uns spüren können. Doch ist dieser erste Schritt hinüber zu meinem Gegenüber – indem ich nach den richtigen Worten suche – vergleichbar mit einem Balanceakt auf dem Seil. Vorsichtig setze ich den Fuß auf, probiere, das Gleichgewicht zu halten, gehe vor und manchmal einen Schritt zurück.

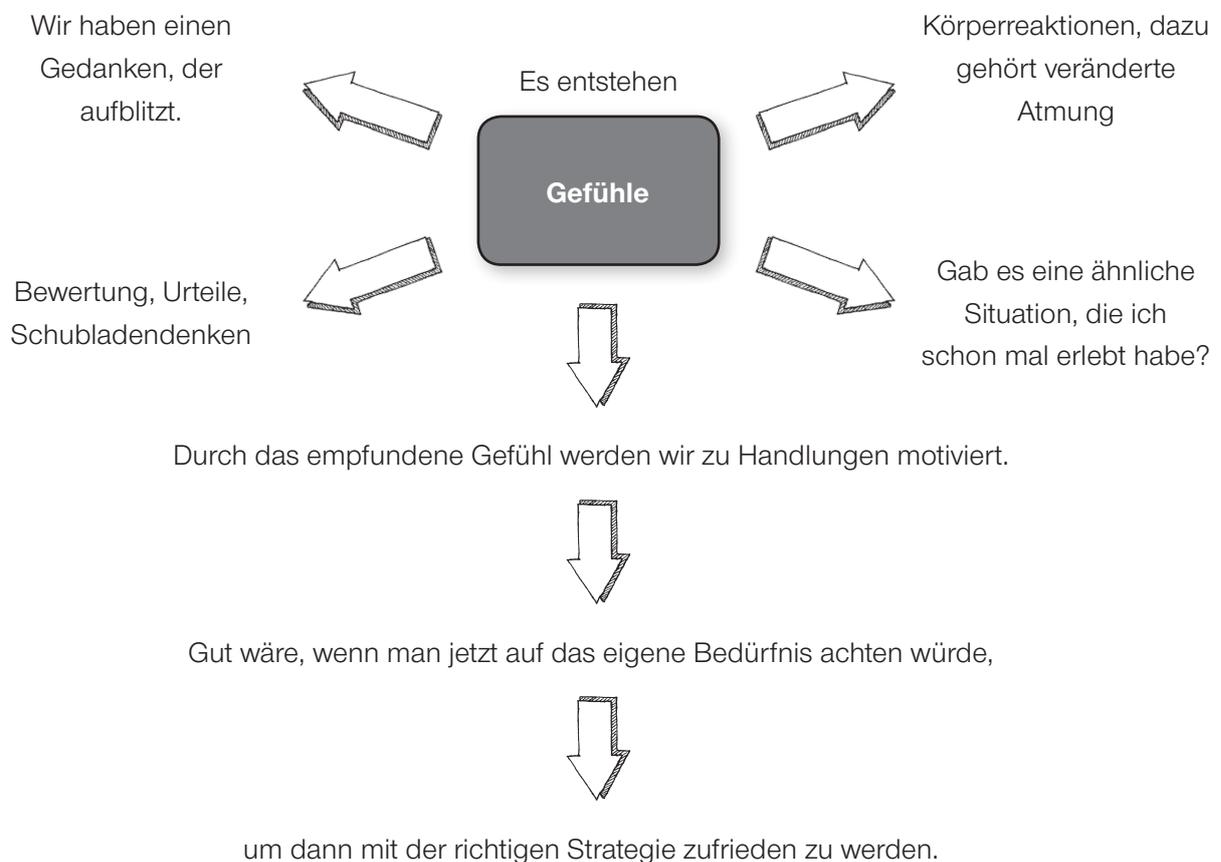
## Übung 1: Körpersprache pantomimisch darstellen

- Material:** Gefühlskarten von S. 57 kopieren (ggf. vergrößern) und ausschneiden, Stuhlkreis  
**Sozialform:** Plenum  
**Zeitbedarf:** 30 Minuten  
**Ziel:** Gefühle darstellen und erkennen können, Empathie fördern

Nicht jedem fällt es leicht, seine eigenen Gefühle zu zeigen oder die Gefühle anderer zu deuten. Diese Übung hilft dabei, unterschiedliche Gefühle zu verstehen. Stellen Sie einen Stuhlkreis und lassen Sie einen Platz neben sich frei. Nun setzt sich jeweils eine Person neben Sie. Zeigen Sie dieser Person eine der Gefühlskarten so, dass kein anderer sie lesen kann und bitten Sie die Person, dieses Gefühl vor den anderen pantomimisch so darzustellen, dass die anderen im Plenum es spontan erraten können. Nur wenn die Person dieses Gefühl nicht darstellen kann, bieten Sie ein bis zwei Alternativen an.

**Aus der Praxis:** Es gibt Menschen, die selten lachen. Bieten Sie einer solchen Person die Karte „fröhlich“ an oder jemandem, der gerne die Führung an sich reißt, die Karte „ängstlich“. Häufig sind die Personen, die Gefühle am schnellsten und am besten erraten können, auch sozial kompetent.

### Was passiert eigentlich unterbewusst innerhalb von Sekunden in jedem von uns, wenn wir etwas beobachten, was in uns Gefühle auslöst?



## Übung 3: Deine Gedanken zu den Gefühlen

- Material:** je 1 Kopiervorlage pro Teilnehmer  
**Sozialform:** Einzelarbeit  
**Zeitbedarf:** 20 Minuten  
**Ziel:** reflektieren, wie Gedanken die jeweiligen Gefühle beeinflussen

**Wie du dich fühlst, hängt oft davon ab, was du in einer bestimmten Situation denkst, befürchtest oder erwartest – also davon, wie du die Situation bewertest und was du jetzt brauchst, wie z. B. Aufklärung.**

Stell dir einen Filter vor, wie beim Kaffekochen. Durch das Filterpapier hindurch werden in einer Situation, die du beobachtest bzw. wahrnimmst, Bewertungen, Interpretationen und Urteile gefiltert, um sich dann als pure Essenz in deinem Körper als Gefühl auszubreiten. Eine saubere Filterung erreichst du, wenn du eine innere Trennung von deinen Gedanken wie z. B.: „Dieser Blödmann!“ und deinen Gefühlen vornimmst. Unterdrücke deine Gedanken aber nicht, sondern nimm sie wahr.



Ein guter Freund / eine gute Freundin ruft quer durch den Bus zu dir rüber:

„Du bist so ein Miststück. Du solltest dich schämen!“

Das was du jetzt denkst, wird dein Gefühl beeinflussen und verstärken. Damit dir das einleuchtet, machen wir jetzt die Übung mal umgekehrt. Links steht das vorherrschende Gefühl. Beschreibe jeweils in der Zeile dahinter, welche Gedanken in dir auftauchen, wenn du dich – ausgelöst durch den Satz – so fühlst:

bei Neugier \_\_\_\_\_

bei Ekel \_\_\_\_\_

bei Mitleid \_\_\_\_\_

bei Trauer \_\_\_\_\_

bei Angst \_\_\_\_\_

bei Wut \_\_\_\_\_

## 8. Die vier Schritte – Schritt 3: Bedürfnis

Wer vermutet schon in einem Konflikt, dass man mit dem Streitpartner etwas gemeinsam hat? Doch durch das Verständnis für die Bedürfnisse des anderen geht das „wölfische Denken“ über in ein „giraffisches Denken“. Ich bin empört, wenn jemand etwas tut, was ich zutiefst ablehne, doch wenn ich verstehe, aus welchem Bedürfnis heraus diese Person so gehandelt hat, werde ich meinen Wolfsmantel ablegen und die Giraffe in mir sprechen lassen.

Hinter jedem Streit steckt also ein Motiv.

Daher stellen sich die Fragen:

Was will diese Person eigentlich? Was braucht sie, um zufrieden zu sein?

Von nun an bist du ein Detektiv, der diesen Fragen auf den Grund gehen will.

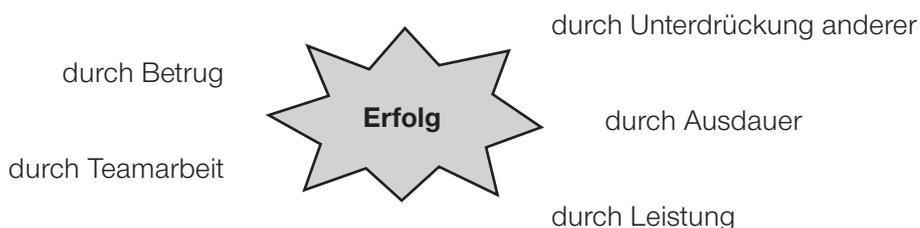
Wenn Menschen auf der ganzen Welt gemeinsame Bedürfnisse haben, wie Sicherheit, Schutz, Würde, Freiheit, Sättigung, Wärme, Frieden, dann unterscheidet sie jedoch die Art und Weise, wie sie sich in den verschiedenen Kulturen, in den unterschiedlichen Altersgruppen, in den verschiedenen Gruppierungen, sogar in den eigenen Familien ihre Bedürfnisse erfüllen.

### Unterscheide zwischen Bedürfnis und Strategie:

Sind wir hungrig, brauchen wir Nahrung, doch was wir essen, unterscheidet sich danach, wo wir leben. Sind wir müde, brauchen wir Schlaf. Doch wie unsere Schlafstatt aussieht, unterscheidet sich von Kultur zu Kultur. Fühlen wir uns eingestockt, brauchen wir Bewegung, doch welche Sportart wir wählen, ist für jeden Menschen anders. Wir alle erfüllen uns mit unserer ganz persönlichen Strategie universelle Bedürfnisse.

### Beispiel: Bedürfnis: Erfolg haben

Manche erfüllen sich dieses Bedürfnis mit einer positiven Strategie, andere mit einer negativen Strategie.



Wenn sich Menschen über ihre Gefühle und Bedürfnisse nicht im Klaren sind oder glauben, dass es inakzeptabel sei, welche zu haben, aber auch, wenn sie nicht in der Lage sind, ihre Gefühle und Bedürfnisse zu formulieren, können sie in zerstörerische Situationen geraten. Diese Menschen können kriminell auffällig oder aggressiv werden und andere verletzen, weil sie sich ihrer eigenen menschlichen Bedürfnisse, die sie erfüllt haben wollen, einfach nicht bewusst sind. Konkret: Wenn Jugendliche andere beleidigen oder schlagen, dann tun sie das häufig, weil sie wütend und sich ihrer eigenen Bedürfnisse nach Respekt/Anerkennung/Unterstützung nicht bewusst sind.



**Wichtig:** Strategien zur Bedürfnisbefriedigung können zerstörerisch sein. Bedürfnisse selbst sind jedoch lebenserhaltend.

## Übung 1 + Übung 2: Das Eisbergmodell von Christoph Besemer 1+2

- Material:** je 1 Kopiervorlage des Eisbergmodells (siehe CD) pro Arbeitsgruppe, Flipchartpapier, Filzstifte
- Sozialform:** Gruppenarbeit (3–4 Teilnehmer pro Arbeitsgruppe)
- Zeitbedarf:** 45 Minuten
- Ziel:** Verständnis dafür entwickeln, was Konfliktursachen sein können
- Übung 1:** „Ordnet den oben beschriebenen Konflikt zwischen Silvio, Fred und Tom in das Eisbergmodell ein. Überträgt dazu das Eisbergmodell auf das Flipchartpapier und ordnet die Konflikthintergründe den einzelnen Kategorien (Interessen, Gefühle, Beziehungsprobleme etc.) zu.“

### Übung 2: Das Eisbergmodell von Christoph Besemer 2

- Material:** je 1 Kopiervorlage des Eisbergmodells (siehe CD) pro Arbeitsgruppe, Flipchartpapier, Filzstifte
- Sozialform:** Gruppenarbeit (4–6 Teilnehmer pro Arbeitsgruppe)
- Zeitbedarf:** 45 Minuten
- Ziel:** Verständnis dafür entwickeln, was Konfliktursachen sein können
- Übung 2:** „Besprecht Konflikte, die ihr persönlich erlebt oder beobachtet habt, und ordnet sie in das Eisbergmodell ein. Überträgt dazu das Eisbergmodell auf den Flipchartbogen.“

