

Menschwerdung

Lebe dich – werde ein schamloser Ältester!

Benedikt Loser

Menschwerdung

Lebe dich – werde ein schamloser Ältester!

Anwendbare Transformation
mit Nonviolent Communication

Benedikt Loser

Menschwerdung

Lebe dich – werde ein schamloser Ältester!

© 2018 Benedikt Loser

Umschlag, Illustration: Benedikt Loser

Lektorat, Korrektorat: Marianne Känel Möckli

Verlag & Druck: tredition GmbH, Hamburg

ISBN

Hardcover 978-3-7469-6297-9

e-Book 978-3-033-06014-2

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlages und des Autors unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.

Benedikt Loser

Über dieses Buch

Mir liegt ein wohlwollendes Miteinander am Herzen. Im Alltag, in der Geschäftswelt, beim Autofahren, in der Partnerschaft... Ohne Kämpfe und ohne recht haben zu wollen. Energiesparend und erfüllend. Das geht erst, wenn ich mit mir selber im Reinen bin, in Balance, kraftvoll in Einklang mit meinem tiefsten inneren Ich. Wenn ich selber da bin, bei mir, erschüttert mich nichts, und der Friede in mir geht über auf meine Mitmenschen.

So zeige ich in diesem Buch auf, wie Selbstbefreiung und Selbstwerdung gelingen kann, und wie Sie gleichzeitig in wertschätzende und wohlwollende Verbindung mit anderen kommen und in dieser Verbindung bleiben. Hauptingredienz ist *NVC*, ausgeschrieben *Nonviolent Communication*ⁱ.

„ Je höher die Höhen die ich
erklimmen will, desto
tiefer muss ich graben “

Benedikt Loser ii

Ich selber lese nicht gern lange, komplexe Texte. Ich habe es gern einfach und gleichzeitig praktisch. Dem versuche ich mit folgender Struktur des Buches gerecht zu werden.

- Grundlagen, Wissen hauptsächlich für das erste Verständnis von *NVC* findet sich im Teil 1 - Information: Diese Dinge erscheinen mir notwendig für das leichtere Erfassen des Weiteren.
- Angewandte *NVC* findet sich im Teil 2 - Angewandte Prozesse: hier bringe ich *NVC* in den Alltag mit dem Ziel, Prozessarbeit (Grundlegende und nachhaltige Veränderungen im Verhalten) anzuregen.
- Noch weitergehende Gedanken kommen im Teil 3 - Weitergehendes.
- Mit Querverweisen zeige ich die Vernetzung der einzelnen Aspekte auf. Das erlaubt zudem, das Buch auf unterschiedliche Art zu lesen: Lesen Sie es von vorn nach hinten, wählen Sie ein Kapitel, das Sie im Moment grad anspricht, oder steigen Sie dort ein wo der Zufall will. Die Referenzen geben die Möglichkeit am aktuellen Thema auf verschiedenen Wegen dran zu bleiben. Die zahlreichen Querverweise können das flüssige lesen erschweren, weshalb ich die Querverweise in einer anderen Schrift darstelle. Dies in der Absicht, dass sie lesbar bleiben und beim Lesen einfach ausgelassen werden können.

„Warnung“

Nicht ganz ernst zu nehmen – und dennoch ernst gemeint: *NVC* können Sie lernen! Dazu braucht es praktisches Üben, Training. Dabei entstehen Situationen (und Sie erhalten Reaktionen), welche das Leben der *NVC* nützlich, doch vorerst fast unmöglich machen. Dann der Versuch *NVC* anzuwenden, es weiter zu lernen, ist herausfordernd. Es ist ein Paradigmenwechsel zu vollziehen, die Grundeinstellung im eigenen Menschsein zu verändern. Das geht NICHT mit dem Lesen von Büchern („leider“ auch nicht mit diesem). Das geht nur durch eigene Transformation. Das in diesem Buch Dargelegte umzusetzen, anzuwenden, zu üben, freudig neue Lernfelder zu entdecken, stetig dran zu bleiben, ist der Weg. Auch das freudvolle „Scheitern“ und das Geniessen der „Schmerzen“ dabei gehört dazu. Dieses Lernen und dabei in der Komfortzone bleiben geht nicht zusammen.

Waren Sie der Meinung, nach dem Lesen dieses Buches *NVC* zu „können“, kann sich das nach dem Lesen dieses Kapitels ändern... Um festzustellen, wo Sie in der Anwendung respektive der Umsetzung in die Haltung von *NVC* sind, gehen Sie mal in ein Gespräch mit Ihrer Mutter. Am besten über etwas, das sie an Ihnen stört, oder umgekehrt. Mit grosser Wahrscheinlichkeit werden Sie rasch Roadblocks anwenden und weniger empathisch zuhören (vgl. Kapitel 15.2.2. Roadblocks in der Kommunikation resp. 15.3. Empathisches Zuhören / Sympathie).

Deklaration

Als vom *Center for Nonviolent Communication (CNVC)* zertifizierter Trainer für Gewaltfreie Kommunikation (*Non-violent Communication*, abgekürzt *NVC*, respektive in Deutsch GFK) stimme ich dem Traineragreement zu. Teil dessen ist, *NVC* „rein“ weiterzugeben, nicht mit Anderem zu vermischen. Und wenn eine Vermischung dennoch da ist, *NVC* klar zu kennzeichnen. Ich komme dem gerne nach. Denn mir ist wichtig *NVC* in einen grösseren Zusammenhang zu stellen um sie noch nutzbarer zu machen und den Zugang zu *NVC* zu erleichtern. Das schmälert für mich *NVC* in keiner Weise: es zeigt sich für mich immer wieder, dass *NVC* der Ansatz ist, der Kern um den es letztlich geht um zu verändern. Das klar zu deklarieren, zu sagen wann *NVC* Teil des Ganzen wird, ist mir eine Freude!

Meine Erfahrung als Trainer sagt mir, dass sich Teilnehmer anwendbare, praktikable, realitätsbezogene Lösungen für aktuelle Lebenssituationen wünschen. Neues geht so wesentlich besser in die Köpfe und Herzen als eine „reine“ Lehre oder ein Ansatz (und sei er noch so erfahrbar), der nichts mit dem aktuellen Leben der Menschen zu tun hat. So sehe ich einen grossen Nutzen darin, *NVC* immer in einen Kontext zu setzen.

In dem eben Beschriebenen stecken zwei Motivationen:

- *NVC* als eines der schönsten Juwelen in der Krone des menschlichen Zusammenlebens klar zu zeigen

- den Zugang dazu sowie das nachhaltige Lernen zu vereinfachen

Das resultiert hier in der transparent gemachten Hinzunahme komplementärer und mit *NVC* in Einklang stehender Ansätze, Theorien und Praktiken, sowie in Beispielen und anwendbaren Methoden.

Eingetragene Warenzeichen

Die folgenden Begriffe sind eingetragene und somit geschützte Handelsmarken (Trademarks) des CNVC:

- *NONVIOLENT COMMUNICATION: A LANGUAGE OF LIFE*
- *THE CENTER FOR NONVIOLENT COMMUNICATION*
- *CNVC*
- The stylized mark (logo) as registered with the USPTO (reg. no. 2460893):



Diese Begriffe sind jeweils *kursiv* dargestellt.

Menschwerdung

Lebe dich – werde ein schamloser Ältester!

Teil 1 - Information



Die Informationen in diesem Kapitel dienen dem Grundverständnis der *NVC*. Angefangen mit menschlichen Reaktionsverhalten über Werte und Einstellungen, bis hin zu den Elementen der *NVC* sowie zu deren Prozessen.

Menschwerdung

Lebe dich – werde ein schamloser Ältester!

1. Grundreaktionen des Menschen

Der vom US-amerikanischen Physiologen Walter Cannonⁱⁱⁱ geprägte und vom britischen Psychologen Jeffrey Alan Gray^{iv} erweiterte Begriff „Fight, Flight, Freeze“^v (abgekürzt FFF) besagt, dass unser Limbisches System (einer der ältesten Bereiche unseres menschlichen Hirns) uns unter „Druck“ in einer dieser drei genannten Arten reagieren lässt.

Vereinfacht gesagt: vor Urzeiten war es sehr nützlich, dass beim Auftauchen einer Gefahr (z.B. eines Säbelzähntigers) wir Menschen nicht lange grübeln mussten, was jetzt zu tun sei. Das Limbische System setzt sofort eines der drei Reaktionsmuster für uns in Gang: Angriff, Flucht oder Totstellen. Das war überlebenswichtig. Heute gibt es die Säbelzähntiger in unserem natürlichen Umfeld nicht mehr. Doch sie existieren noch, wenn auch in anderer Form: E-Mails, Chefs, Kollegen, ... Hinzu kommt, dass in der heutigen Zeit (global vernetzt, dicht besiedelt) die Säbelzähntiger zahlreicher geworden sind, und wir zwischen den Begegnungen mit ihnen kaum mehr zur Ruhe kommen (vgl. Kapitel 19. Stress, Stressoren).

Dass unser Gehirn in der Lage ist, blitzschnell eine Situation zu beurteilen (vgl. Kapitel 2. Urteile und Bedürfnisse) ist sehr hilfreich. Es gibt uns Orientierung. Dass einige der Entscheidungsmuster ein Überrest längst vergangener Zeiten und heute nicht mehr adäquat sind, ist uns nicht immer so bewusst. Ebenfalls nicht, dass damit einhergehend auch

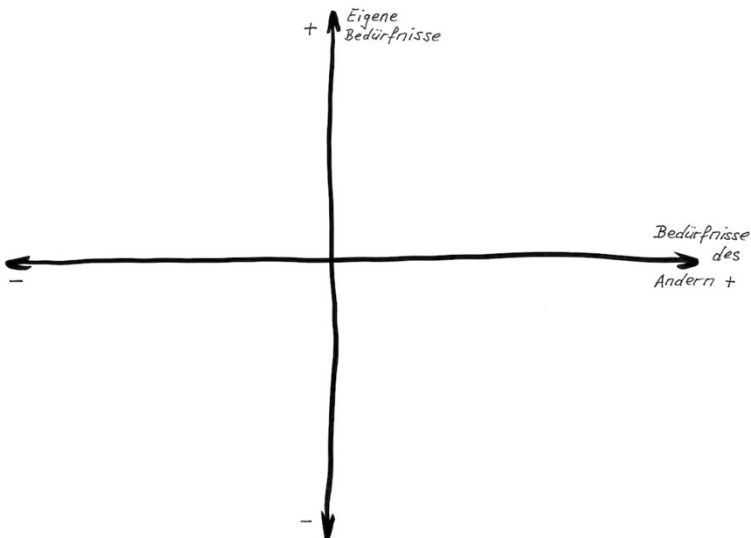
die Treffsicherheit abgenommen hat: die Entscheidungen, die fast instinktiv getroffen werden, sind durchaus oft nicht hilfreich – im Nachhinein gesehen (Oh je! - da habe ich wohl einfach überreagiert. Aber es hat mich halt wirklich sehr aufgebracht ...).

Das Limbische System löst eine der FFF Reaktionen innert 0.01 – 0.05 Sekunden aus, also innert Hundertstelsekunden! Das bedeutet noch nicht, dass wir dem Säbelzahniger in der Zeit schon an die Kehle gegangen sind, oder dass wir hinter der nächsten Ecke verschwunden sind. In dieser Zeit wird der Prozess der Ausschüttung verschiedenster Botenstoffe in Gang gesetzt, der uns letztlich in Gang bringt. Doch das Programm läuft! Da auszusteigen ist unbewusst nicht möglich, jedenfalls nicht jetzt. Denn dazu bräuchte es das, was uns Menschen zu Menschen macht: das Grosshirn. Bewusst ist uns das Ganze ja eh nicht wirklich – das ist ja grad der Vorteil, dass in einer Stresssituation nicht noch eine (durchaus vergleichsweise langsame) Hirnleistung des Grosshirns verlangt ist. So ist denn unter Stress von Natur aus die Verbindung zum Grosshirn gleichsam „gekappt“.

Doch wie sehen die Grundreaktionen des Menschen (zu denen FFF gehören) denn nun aus?

Die Transaktionsanalyse^{vi} und das Thomas-Kilmann Konfliktlösungs Modell^{vii} sind da beide der NVC nahe: Wenn ich die Realität in einem Modell auf zwei Menschen reduziere, die gerade miteinander in Kontakt oder im Konflikt sind, (vgl. Kapitel 6. Problem, Konflikt, Gewalt) und dabei

mein Augenmerk auf die Bedürfnisse beider lege, (vgl. Kapitel 12. Bedürfnisse / Strategien sowie Kapitel 12. Bedürfnisse / Strategien) sieht das Modell so aus:



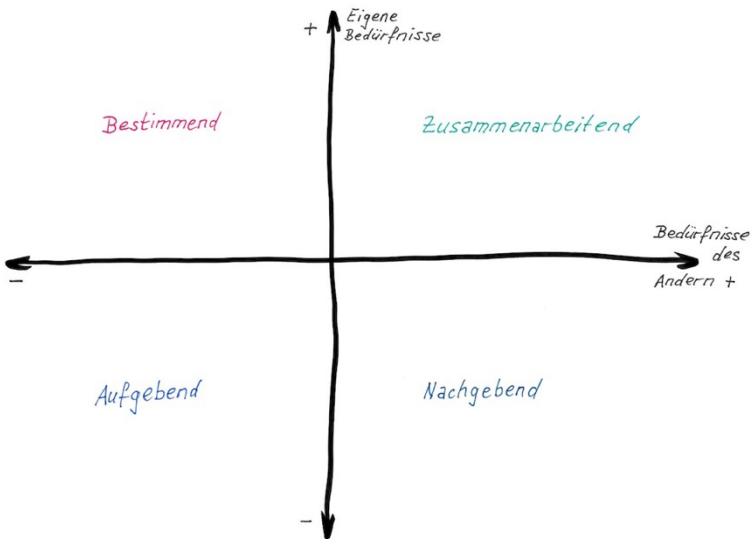
Auf der vertikalen Achse sind meine Bedürfnisse: wenn ich meinen Bedürfnissen schaue, sie zu erfüllen suche, befinde ich mich in der oberen Hälfte; wenn ich meinen Bedürfnissen nicht Rechnung trage und sie unerfüllt lasse, bin ich in der unteren Hälfte.

Auf der horizontalen Achse sind die Bedürfnisse des Gegenübers: wenn ich dessen Bedürfnisse berücksichtige und

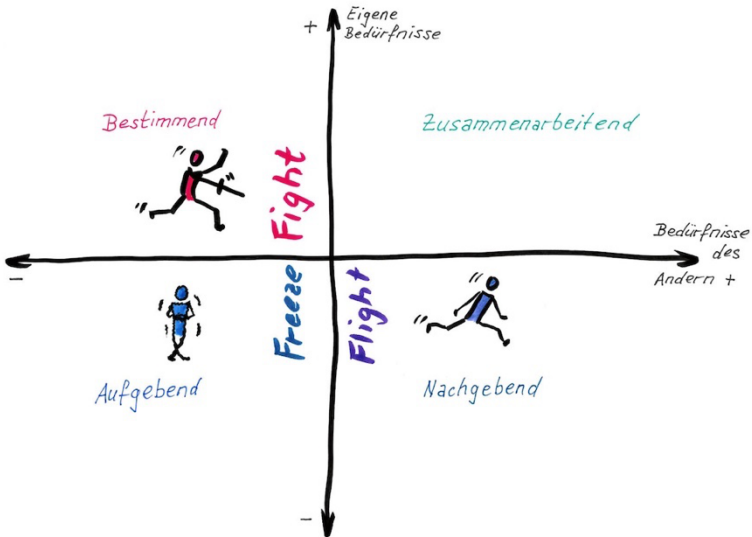
mit in die Erfüllung einbeziehe, befinde ich mich in der rechten Hälfte, wenn mir dessen Bedürfnisse egal sind und ich sie in meine Aktionen oder Absichten nicht einbeziehe, befinde ich mich in der linken Hälfte.

Denken Sie an eine Situation, an einen Satz, bei dem ihnen der sprichwörtliche Kraken platzt, wenn sie ihn hören. Wie reagieren Sie darauf? Was tun Sie? Was sagen Sie, wenn auch nur still in sich?

- Haben Sie recht und der andere kann Ihnen mal, dann sind Sie wahrscheinlich oben links.
- Reagieren Sie eher ohnmächtig und lassen „es über sich ergehen“ (der hört schon wieder auf...), dann sind Sie wahrscheinlich eher unten links.
- Geben Sie um des lieben Friedens willen nach, dann sind sie unten rechts.
- Gehen Sie in einen echten, offenen, wertschätzenden Austausch über ihre beiderseitigen Bedürfnisse und finden zusammen einen Weg, wie alle Bedürfnisse in gegenseitiger Übereinstimmung erfüllt werden, dann sind sie oben rechts.



Jeder der Quadranten hat seine Vorteile, jeder auch seine Nachteile. So spart eine Reaktion im Quadranten oben links Zeit, setzt dabei jedoch die Beziehung aufs Spiel. Im Quadranten oben rechts finden sich absolut stimmige Lösungen, die weit über einen Kompromiss hinausgehen, doch das braucht Zeit und Aufwand. Ähnliches gilt für die anderen beiden Quadranten: im Moment mag hier (emotionale) Sicherheit überwiegen, langfristig ist ein Ausbrennen wahrscheinlich.



Es gibt keinen Quadranten, der richtig oder besser wäre als ein anderer. Zahlreiche Forschungen sagen uns, dass nur drei dieser Quadranten eine natürliche Reaktion des Menschen sind. Diese Forschungen haben den Hintergrund des alten Paradigmas (vgl. Kapitel 75. Domination System) aus dem sie hervorkamen. Die Grundhaltung von *NVC* (vgl. Kapitel 52. Grundhaltung) und einigen anderen Forschungsergebnissen folgend ist genau eine Reaktion die Ursprünglich natürliche, die wir in der sogenannten Zivilisation jedoch verlernt haben. Diese beiden Ansichten beinhalten für mich viele Facetten, die weit über den Themenbereich dieses Buches hinausgehen. So mag ich hier mit der mehrheitlich vertretenen Meinung weitergehen und den Mehrwert von *NVC* für mich damit deutlich machen.

Der Quadrant oben rechts, den wir doch so gerne hätten (und oft genug glauben, dort zu sein): er kommt (so die mehrheitlich vertretene Meinung aus Studien) nicht aus unserer Natur! Dazu braucht es Übung und eine Bewusstheit (vgl. Kapitel 15.1.3. Achtsamkeit) über das, was geschieht. Dann ist es eine kognitive Denkleistung, ein Wollen (oder auch nicht, vgl. Kapitel 53. Verantwortung), in den Quadranten oben rechts zu gehen. Es bedingt das Miteinbeziehen des Grosshirns, das wieder „Öffnen“ der zuvor durch den Stress „abgeklemmten“ Verbindungen zum Grosshirn.

Zum Glück reagieren wir Menschen auch nicht immer gleich, denn wir sind viel zu komplex, als dass wir so einfach berechenbar wären. So kann es durchaus sein, dass Sie in einer ganz ähnlichen Situation anders reagieren als das letzte Mal, je nachdem wie gross der „Druck“ der Situation ist, wie sehr Sie im Moment „bei sich“ sind, wer da involviert ist und so weiter. Manchmal lässt uns eine Situation kalt, (tut sie das wirklich, oder reagieren wir einfach nicht nach aussen hin sichtbar, oder verdrängen wir unsere „unangenehmen“ Gefühle?) (vgl. Kapitel 11. Gefühle / Interpretationen und Kapitel 18. Wut und Ärger) manchmal brausen wir auf, ein andermal fallen wir in uns zusammen. Dennoch: eine Tendenz ist bei vielen von uns auszumachen, ein Quadrant in dem wir häufiger anzutreffen sind.

Wie vorhin erwähnt, braucht es Übung um aus den FFF Quadranten immer häufiger, bewusster, schneller und nachhaltiger in den Quadranten oben rechts zu kommen. Was denn da geübt werden kann und wie, ist letztlich der

Inhalt dieses Buches: Die Anwendung der *NVC*, wie diese in einer für Sie passenden Art und Weise geübt werden kann und wie Sie den besten Zugang zur Haltung von *NVC* finden.

2. Urteile und Bedürfnisse

Im Kapitel 1. Grundreaktionen des Menschen beschreibe ich, wie nützlich diese Grundreaktionen (FFF) sind. Bevor diese Reaktionen erfolgen, beurteilen wir Situationen blitzschnell.

Wir beurteilen nicht nur Situationen, sondern auch Menschen. Wir fällen sofort Urteile über andere und fürchten das Urteil anderer über uns. Wir fällen jedoch auch Urteile über uns selbst. Auch schon mal etwas zuhause vergessen? Einen Schlüssel oder einen Brief, den Sie einwerfen wollten? Was sagen Sie da zu sich? Wenn Ihnen jemand den Parkplatz weggeschnappt hat, was denken (oder sagen) Sie dann?

Diese Urteile werden sofort zu unserer Überzeugung (vgl. Kapitel 67. Leiter der Schlussfolgerungen) und wir handeln entsprechend. Dabei sind uns unsere Bedürfnisse meist gar nicht bewusst, oder was noch weniger hilfreich ist: wir verwechseln den gewollten Parkplatz mit unserem Bedürfnis (vgl. Kapitel 12. Bedürfnisse / Strategien).

So sind wir Menschen alle in unserer Gesellschaft unterwegs. Damit meine ich nicht ein bestimmtes Land, oder