

# INFOBLATT: WERTSCHÄTZENDE KOMMUNIKATION IN 4 SCHRITTEN (GFK-MODELL)



## **Die Basis**

Verbindung / Kontakt zum Gesprächspartner aufbauen. Nicht mit der Tür ins Haus fallen. Stimmung erfassen und angenehme Gesprächsatmosphäre schaffen.

## **1. Beobachtung bzw. Wahrnehmung schildern**

Die Situation bzw. den Sachverhalt allgemein beschreiben, Fakten nennen. Auf Bewertungen oder Interpretationen verzichten. Für Klarheit sorgen, um was es bei dem Anliegen / Gespräch konkret geht. Ggf. durch wechselseitiges Rückfragen ein gemeinsames Verständnis herstellen. (Ich nehme wahr ... / Mir ist aufgefallen ... / Ich habe beobachtet ... ) *Achtung:* Was sind Fakten und was sind persönliche Interpretationen?

## **2. Das eigene Gefühl schildern**

Auch bei abstrakten Sachthemen können Emotionen auf der Seite eines Gesprächsteilnehmers vorhanden sein. Es ist hilfreich, sich die vorhandenen Emotionen mitzuteilen. Wie fühlen wir uns gerade / oder in der Situation? Wie ist unsere allgemeine Stimmung? ( Ich fühle ... / Ich empfinde ... / Da ist ... / Ich merke ... )  
*Achtung:* Handelt es sich um ein echtes oder ein Pseudo-Gefühl? Überprüfungsmöglichkeit: „Ich bin...“

ALEXANDRA GUDEREIT

+49 69 - 15613965 // alexandra@holistic-empowerment.com

WWW.HOLISTIC-EMPOWERMENT.COM

# INFOBLATT: WERTSCHÄTZENDE KOMMUNIKATION IN 4 SCHRITTEN (GFK-MODELL)



## **3. Gründe, Motive und Bedürfnisse mitteilen**

Durch Offenheit und Transparenz dem Gesprächspartner die Möglichkeit geben, Argumente nachzuvollziehen und den Standpunkt zu würdigen. Beispiel: „Ich möchte mehr Zeit für mich selbst haben“ (= Position besetzen). „Ich brauche mehr Zeit für mich selbst, weil ich sonst den Stress nicht verarbeiten kann, den ich zur Zeit bei der Arbeit habe“ (= Bedürfnis formulieren).

## **4. Eine Bitte bzw. einen Wunsch formulieren**

Formulieren, was wir selbst tun wollen oder was wir möchten, das der Gesprächspartner tun sollte. (Ich wünsche mir ... / Ich bitte dich ... / Ich hätte gern ... / Ich würde gern ... / Wärsst du bereit ...)

***„Wenn ich a sehe, dann fühle ich b, weil ich c brauche. Deshalb möchte ich jetzt gerne d.“***

## **Nicht vergessen**

**Ich-Botschaften senden:** Im Zentrum meiner Kommunikation steht ein berechtigtes Bedürfnis meinerseits.

(„Ich möchte“ / „Ich fühle“ / ... statt „Du hast“ / „Du bist“ / ... = Frontalangriff / Anklage)

**Wertschätzung:** Positives hervorheben. Auch in kritischen Gesprächssituationen nicht auf Unterschiede / Negatives / Kritik fokussieren, sondern auch auf positive Wahrnehmungen achten und diese aussprechen.

ALEXANDRA GUDEREIT

+49 69 - 15613965 // alexandra@holistic-empowerment.com

WWW.HOLISTIC-EMPOWERMENT.COM