

## Wie verhalte ich mich bei Diskussionen?



[1]

Dieser Leitfaden soll eine Hilfe bieten, um auch in hitzigen Diskussionen einen klaren Kopf bewahren zu können.

Wer hat nicht schon die Erfahrung gemacht, dass die besten Argumente nichts nützen, wenn nicht die Emotionen angesprochen werden. Deshalb ist es das Wichtigste überhaupt zu versuchen, das Herz des Gegenübers zu gewinnen. Eine gute Methode dafür ist die Gewaltfreie Kommunikation (GFK) von Marshall B. Rosenberg. Der bekannte Konfliktmediator geht davon aus, dass jeder Äusserung ein bestimmtes Bedürfnis zugrunde liegt. Es geht also im Gespräch nicht nur darum, seinen eigenen Standpunkt durchzuboxen, sondern es kann auch mehr erreicht werden, indem auf die tatsächlichen Bedürfnisse des Gegenübers eingegangen wird.

### Folgende Punkte gilt es zu berücksichtigen:

- Gefühle und Bedürfnisse sollen so ausgedrückt werden, dass sie unseren Gesprächspartner weder beschuldigen noch kritisieren.
- Darum bitten, klar zu formulieren, ohne anderen zu drohen, sie zu manipulieren oder zu erpressen.
- Vorwürfe, Kritik und Forderungen nicht persönlich nehmen, sondern klären, was dahintersteht.

Ob als Redner oder Zuhörer, vier wesentliche Schritte sind bei der GFK zentral:

Schritte	Redner	Zuhörer
Wahrnehmung	Die Situation anhand der offensichtlichen Fakten darlegen.	Wie
Gefühl	Beschreiben, wie sich die Situation für mich anfühlt.	Verstehen bewusst
Bedürfnis	Deutlich machen, was einem wichtig ist.	Annehmen
Bitte	Eine konkrete Bitte äussern	Weniger suchen

### Zum Beispiel:

In einer Diskussion fällt der Einwand: «Veganer sind mir zu extrem.» Folgt man den vier Schritten, könnte die Diskussion so verlaufen:

Schritte	Vegetarier
Wahrnehmung	Ich verstehe das so, dass du denkst...
Gefühl	Es irritiert mich, dass du so darüber...
Bedürfnis	Ich würde dir sehr gerne zeigen, dass...
Bitte	Hättest du Lust, mich mal zu einer...

---

Auch die Reaktion des Gegenübers kann dadurch beeinflusst werden, indem man immer ruhig bleibt und auf die Bedürfnisse des anderen eingeht.

Hilfreich ist oft auch das «Paraphrasieren»: Dabei gibt man das Verstandene in eigenen Worten wieder und versichert sich so beim Gesprächspartner, dass man alles richtig verstanden hat.

Letzte Aktualisierung: 11.06.2015

Weitere Infos:

- Das Veg-Wiki von Swissveg: alle Fakten für Vegs in [ausführlich](#) [2] und in [kurz](#) [3].
- Buchtipps: Wer mehr über die Gesprächsführung mit Gewaltfreier Kommunikation erfahren möchte, sollte sich auf jeden Fall das Buch [«Gewaltfreie Kommunikation» von Marshall B. Rosenberg](#) [4] anschaffen. Bestellbar über Swissveg oder im Buchhandel. ISBN 978-3-87387-454-1.

**Source URL (modified on 11.06.2015 - 00:32):** <https://www.swissveg.ch/diskutieren?language=de>

### Links

[1] <https://www.swissveg.ch/diskutieren?language=de>

[2] [http://swissveg.ch/sites/swissveg.ch/files/bilder/PDFs/faktenblatt\\_langversion\\_201404.pdf](http://swissveg.ch/sites/swissveg.ch/files/bilder/PDFs/faktenblatt_langversion_201404.pdf)

[3] <http://www.swissveg.ch/wiki>

[4] [http://www.amazon.de/Gewaltfreie-Kommunikation-Eine-Sprache-Lebens/dp/3873874547/ref=sr\\_1\\_1](http://www.amazon.de/Gewaltfreie-Kommunikation-Eine-Sprache-Lebens/dp/3873874547/ref=sr_1_1)