



Kinesiologie in Verbindung mit „Gewaltfreier Kommunikation nach Marshall Rosenberg“

Sackgassen – so nennen meine Klienten oft die Situation, in der sie sind, wenn sie meine Praxis aufsuchen. Sie sagen, sie steckten in der Sackgasse, denn sie sehen erst mal keinen Ausweg. Gemeint ist beispielsweise die Arbeit, die ganz und gar nicht zufriedenstellend ist: Das Arbeitsklima ist hart, die Arbeit füllt nicht aus, die Arbeitszeiten sind „üppig“, das Alter der Klienten jenseits der Zahl, die auf den Arbeitsämtern überhaupt noch beachtet wird. Oder: Die Partnerschaft hat den Punkt erreicht, an dem sie so nicht mehr weiter gehen kann wie bisher. Man hat sich jahrelang aneinander aufgerieben – erst leise, dann laut...

Wir brauchen keine weiteren Beispiele. Die meisten Menschen unter uns kennen Krisen und steckten vielleicht selbst irgendwann mitten drin. Eine sehr gute Möglichkeit, mehr über die Hintergründe und Zusammenhänge zu erfahren und Optionen für eine Lösung zu finden, ist die Kinesiologie. Ein einfühlsamer und geschulter Kinesiologe kann mit entsprechenden Fragen und der Unterstützung des Muskeltests dem Klienten die Zusammenhänge erkennbar machen. Dies kann über die Aussagen der

Meridiane gelingen, über die Chakren oder auch über die Aussagen des Klienten – jeweils mit Unterstützung des Muskeltests.

In meiner Praxis kann ich dank der umfangreichen Ausbildung am Institut für Kinesiologie in Waldbronn mit den unterschiedlichsten Werkzeugen sehr individuell auf die Klienten eingehen. Sie kommen, weil sie bereit sind, in ihrem Leben etwas zu verändern. Beschreibt der Klient, wie er seine problematische Situation erlebt, berichtet er nicht selten von Wut, Gewalt und Demütigungen. Was mich sehr nachdenklich gemacht hat, ist die Sprache der Menschen, die überzeugt sind, dass ihnen großes Unrecht widerfährt.

Der englische Schriftsteller Samuel Johnson sagte: „Die Sprache ist die Kleidung der Gedanken“. Die Gedanken beeinflussen unsere Gefühle, die Gefühle wiederum das Denken, das Denken die Handlung usw. ... Bei Menschen, die sich in der Opferrolle sehen, spiegeln sich in der Sprache häufig Wut, Verzweiflung oder Rachedenken wider und doch gleichzeitig auch der Wunsch nach Frieden

und Harmonie. Oft sind wir dabei nach außen orientiert: „Wenn der Andere doch nur erkennen würde, wie sehr er mir Unrecht tut...“. Es gibt hervorragende Fragetechniken (z.B. nach Carl Rogers, Virginia Satir und Gunther Schmidt, und auch die Kommunikation nach Schulz von Thun ist sehr hilfreich), um die Wurzel des Problems zu erkennen. Die Sprache der Gewalt in den Schilderungen führte mich zu der Methode der gewaltfreien Kommunikation nach Marshall Rosenberg, die ich in meine Arbeit mit Klienten integriert habe.

Die **4 Grundpfeiler** der gewaltfreien Kommunikation nach Rosenberg sind:

Beobachtung	im Gegensatz zur Interpretation
Gefühl	im Gegensatz zum Denken
Bedürfnis	im Gegensatz zur Strategie
Bitte	im Gegensatz zur Forderung

In einer Sackgasse landet der Klient selten plötzlich. In eine Sackgasse arbeitet sich der Mensch meist nach und nach, und oft sogar mühsam hinein. Wenn er mitten in der Krise steckt, glaubt er, den Anderen, der sich nun zu seinem Feind entwickelt, gut zu kennen. Er glaubt zu wissen, wie der Andere ist (arrogant, besserwisserisch, intolerant) und glaubt zu wissen, dass es nicht hilft, mit ihm zu reden (hört nicht zu, glaubt alles besser zu wissen).

Beobachtung

Führt man den Klienten mit einer Frage in die **Beobachtung**. Z.B.: „Was ist passiert? Beschreibe es aus der Sicht eines Kinobesuchers, der sich diesen Film ansieht. Die Szene verändert sich schnell, denn: „Er hat arrogant reagiert“, wird von einem anderen Zuschauer möglicherweise ganz anders interpretiert. Es gilt genau zu beobachten und zu beschreiben: Was tat er wirklich? Was waren seine Worte, wie sein Blick, seine Gesten? Und dann ist relevant: Was hat der vermeintlich Angegriffene (der Klient) in diesem Augenblick gespürt?

Gefühl

An dieser Stelle wird es oft schwierig, da im Wortschatz vieler Menschen nicht genügend Worte für ihre Gefühle präsent sind. Wir kennen Freude, Wut, Lust, Trauer, Ärger... sicherlich noch mehr. Doch liebe Leserin, lieber Leser, wenn Ihnen in diesem Moment die Frage gestellt wird: „Was fühlen Sie?“, können Sie dann JETZT diese Frage spontan beantworten? Möglicherweise – nämlich dann, wenn das Gefühl sehr intensiv und eindeutig ist. Wenn es nicht so eindeutig ist, dann werden Sie nach Worten suchen.

Unsere Gefühle ändern sich sehr schnell (ca. alle 6 Sekunden). Hier hilft es anfangs tatsächlich, eine Liste mit

Gefühlen zu Hilfe zu nehmen und den Klienten schauen zu lassen, welche Gefühle für ihn zutreffen.

Nicht jeder findet ein Wort für das Gefühl, das bei ihm angesprochen wird. In diesem Fall bitte ich darum, im Körper nachzufühlen, wo das Gefühl sitzen könnte. Nun können wir über die Chakren oder Meridiane und dem kinesiologischen Muskeltest weitere Informationen erhalten. Kommen mehrere Gefühle in Betracht, kann ich mit dem Muskeltest wieder nach Priorität fragen.

Vom Gefühl zum Bedürfnis

Haben wir das zutreffende Gefühl herausgefunden, so können wir uns überlegen, was das Gegenteil davon wäre. (Vorsicht! Das gilt NICHT IMMER – aber sehr oft).

Das einfachste Beispiel: Fühlt der Klient sich traurig, hat er wahrscheinlich das Bedürfnis nach mehr Freude im Leben. In der Praxis ist dies meist nicht so eindeutig.

Fühlt der Klient sich beispielsweise „eng“, so wird es schon schwieriger. Hier könnte z.B. der Kinesiologe fragen, ob der Klient sich mehr Freiraum wünscht oder ob es vielleicht um den Ausdruck geht. Dies sind nur zwei von vielen Möglichkeiten. Sich nicht auszudrücken-trauen kann Enge hervorrufen. Es können aber auch Ängste sein. Jeder Klient und jede Angst sind individuell. Doch ist dieses Gefühl, das sich hier zeigt, das Tor zum **Bedürfnis**.

„**Werte entdecken**“ – darüber wurde in der letzten Ausgabe „Kinesiologie bewegt“ geschrieben. Es wurden Werte wie Verantwortung, Freiheit und Ehrlichkeit genannt. Diese Werte können wir auch mit Bedürfnissen gleichsetzen. Wenn es uns gelingt, die Werte zu leben, also unsere Bedürfnisse zu erfüllen, wird das unsere Lebensqualität sehr verbessern. Wir dürfen Bedürfnisse aber nicht mit Strategien verwechseln.

Wenn ich sage, dass ich gerne reise, steckt möglicherweise ein anderes Bedürfnis dahinter. Es könnte sein, dass es um „Weiterentwicklung“ geht, indem ich neue Länder/Sitten kennen lerne, oder um „Erholung“, indem ich von meiner gewohnten Umgebung weg bin. Das Reisen ist dann eine Strategie, um meinem Bedürfnis nachzukommen. Bestehe ich weiterhin auf dem Wunsch nach Umsetzung des Ziels „Reisen“ sehe ich nicht, dass mein eigentliches Bedürfnis ein anderes ist und ich somit nicht nur eine Möglichkeit (= eine Strategie) habe, mir meinen Wunsch nach Erholung oder Weiterentwicklung zu erfüllen und erkenne dann nicht, dass es noch mehrere andere Möglichkeiten gibt.

Auch hier kann der Muskeltest wieder helfen, die Priorität zu finden. Ist das Bedürfnis erkannt, so steht als 4. Grundpfeiler der gewaltfreien Kommunikation die Bitte.

Bitte

Eine Bitte richtet man an sich selbst oder an einen anderen Menschen, um das Bedürfnis eher erfüllt zu bekommen, als wenn wir es mit einer Forderung versuchen.

In der Kinesiologie entwickeln wir an dieser Stelle gemeinsam den Zielsatz, der dazu führen soll, dass der Klient der Erfüllung seines Bedürfnisses näher kommt. Da er auf diese Weise den Weg zum Zielsatz intensiv selbst mitgestaltet, ist er meiner Erfahrung nach besonders motiviert, dieses neue Ziel zu erreichen. Die Sitzung dauert etwas länger, doch habe ich bis jetzt durchgehend erlebt, dass die Klienten mit wenigen Sitzungen (manchmal nur einer) einen großen Schritt in ihrer persönlichen Entwicklung bzw. in Richtung Erreichen ihres Zieles machten.

Bei der Arbeit mit Gruppen oder Familien, in denen mehrere Mitglieder miteinander zerstritten waren und die dennoch gemeinsam zur Sitzung kamen - wovor ich größte Hochachtung habe - erlebte ich, dass wir nach einer Sitzung oder einem Gespräch, in dem die kinesiologische Arbeitsweise und die Methode der gewaltfreien Kommunikation miteinander verbunden wurden, ein ganz hervorragender Start für die Lösungsfindung war. Die Teilnehmer kamen sich näher, öffneten sich schneller und waren eher bereit, die Lage und das Bedürfnis des Anderen in ihr Denken mit einzubeziehen.

Das Wichtigste im Umgang miteinander in der Kinesiologie und der gewaltfreie Kommunikation ist: Die Haltung – die wohlwollende, empathische Haltung gegenüber der Person mit der ich spreche.



Doris Kalusche
Treherz 16
88319 Aitrach
Tel. 07565 942847
info@kinesiologie-treherz.de
www.kinesiologie-treherz.de



**SO VIELE TRÄUME, SO VIELE WÜNSCHE,
SO VIELE HOFFUNGEN,
SO VIELE FRAGEN,
SO VIEL GEFÜHL,
SO EIN KLEINER MENSCH...
WILLKOMMEN IM LEBEN,
KLEINER LUKAS!**

GEB. 02.09.2012

Liebe Petra Seeck, unsere herzlichsten Glückwünsche
DGAK-Vorstand



IM PULS IHRER WERBUNG.

Impulsfaktor – Praxismarketing von der
Internetseite bis zur Visitenkarte

www.impulsfaktor.de • 0341 96283080