



Empathie

Empathie ist die Fähigkeit die Welt mit den Augen des Anderen zu sehen und sich in ihn einzufühlen. Dabei versuchen wir alles Eigene zurückzustellen und uns bewertungsfrei mit dem zu verbinden, was unser Gegenüber fühlt und braucht.

Im Dialog gibt es verschiedene Möglichkeiten, die eine empathische Verbindung fördern:

1. Die stille Präsenz

Hierbei hören wir ausschließlich zu! Wir bewerten dabei nicht, was der Andere sagt, denkt oder was er erlebt hat und achten darauf, dass wir auch mit unserer Körpersprache weder zustimmen (z.B. Kopf nicken) noch ablehnen.

2. Das aktive Zuhören und Paraphrasieren

Beim aktiven Zuhören und Paraphrasieren nutzen wir die Möglichkeit, unserem Gesprächspartner verbal mitzuteilen (zu spiegeln), was bei uns angekommen ist. Dabei lassen wir unserem Gegenüber die Möglichkeit, seine Sicht der Dinge zu wiederholen / anders darzustellen, so dass bei uns wirklich ankommt, worum es ihm geht.

3. Äußerung empathischer Vermutungen

Mit empathischen Vermutungen versuchen wir eine tiefere Verbindung herzustellen. In dem unser Gegenüber wahrnimmt, dass wir ernsthaft versuchen, seine Gefühlslage nachzuvollziehen und zu verstehen, was ihm gerade wichtig ist (Bedürfnisse). Hierdurch kann eine tiefe Verbindung von Mensch zu Mensch entstehen.

Empathische Vermutungen

Empathische Vermutungen zeichnen sich dadurch aus, dass wir Vermutungen darüber anstellen, wie sich unser Gegenüber gerade fühlt und was ihm wichtig sein könnte. Dabei sind wir uns darüber im Klaren, dass egal was uns jemand anderes erzählt, wir nicht wissen können, was der Andere fühlt und braucht. Wir können es nur erahnen! Deswegen formulieren wir in der GFK empathische Vermutungen in Form von Fragen.

Das Gegenteil von Empathie sind unter anderem Ratschläge, Analysen, intellektuelles Verstehen und auch Sympathie.



Hier einige Beispiele:

	Aussage	Empathische Vermutung	Bemerkung	Nachteil
1a)	Du warst also richtig frustriert?	ja		
1b)	Du warst frustriert.	nein	Analyse: Feststellung, Behauptung, Unterstellung	Unser gegenüber reagiert möglicherweise mit Abwehr oder Rechtfertigung und zieht sich zurück.
2a)	Du bist also ärgerlich, weil Dir ... wichtig ist?	ja		
2b)	Du bist ärgerlich und brauchst Verlässlichkeit.	nein	Analyse: Feststellung, Behauptung, Unterstellung	Unser gegenüber reagiert möglicherweise mit Abwehr oder Rechtfertigung und zieht sich zurück.
3a)	Ich kann gut nachvollziehen, wie es Dir geht, da hätte ich mich auch geärgert.	nein	Sympathisieren	Wirkt häufig bestätigend und kann auf die aktuelle Gefühlslage des Adressaten verstärkend wirken.
3b)	Ich habe verstanden, dass Du in dem Moment so richtig ärgerlich wurdest. Stimmt das?	ja		
4a)	Wieso warst Du da enttäuscht?	nein	Analyse	Fragen nach dem Warum oder Wieso sprechen unseren Verstand an. Wir gehen dabei in den Kopf und verlieren den Kontakt zu unseren Gefühlen und Bedürfnissen.
4b)	Wenn ich Dich richtig verstanden habe, warst Du in dem Moment enttäuscht. Richtig?	ja		
5)	An Deiner Stelle hätte ich ihm aber gehörig die Meinung gesagt.	nein	Ratschläge	



Ratschläge, Analysen sowie das Sympathisieren haben gravierende Nachteile. Während wir bei Ratschlägen als auch Analysen mit unserem eigenen Gedanken und Wegen nach Lösungen beschäftigt sind, verlieren wir unser Gegenüber aus den Augen. Analysen bewirken zudem häufig, dass unser Gegenüber in eine Abwehr- oder Verteidigungshaltung übergeht und wir die Verbindung verlieren. Beim Sympathisieren hingegen, kann unser Gesprächspartner den Eindruck gewinnen, dass er verstanden wird. Allerdings hat das Sympathisieren (z.B. bei Ärger) häufig eine verstärkende Wirkung und wir kommen nicht weiter in Kontakt mit den dahinterliegenden Gefühlen und Bedürfnissen. Auch hier ist unsere Aufmerksamkeit bei uns anstelle beim Anderen.

Formulierungsvorschläge für empathische Vermutungen

Folgende Satzanfänge können bei der Formulierung empathischer Vermutung unterstützen:



Wenn wir empathische Vermutungen darüber anstellen, wie der Andere sich gerade fühlt und was er braucht, bieten wir häufig Gefühle und/oder Bedürfnisse an. Dadurch unterstützen wir unser Gegenüber bei der Selbstklärung.

Während wir Gefühle und Bedürfnisse anbieten, achten wir sorgfältig darauf keine der sog. Pseudogefühle zu verwenden oder Bedürfnisse mit konkreten Personen oder Handlungen zu vermischen (Strategien). Darüber hinaus versuchen wir eine positive Sprache zu verwenden und den Fokus auf die Fülle zu richten anstatt auf den Mangel.



Hier einige Beispiele dazu:

Aussage	Kommentar
In dem Moment hast Du Dich total missverstanden gefühlt, oder?	Pseudogefühl
Alternative: Warst Du in dem Moment frustriert, weil Dir so wichtig war verstanden zu werden?	bedürfnisorientiert
Bist Du enttäuscht, weil Dir die Zusammenarbeit mit ihr wirklich wichtig ist?	Bedürfnismix (Bedürfnis + Strategie)
Alternative: Bist Du enttäuscht, weil Dir Zusammenarbeit wirklich wichtig ist?	bedürfnisorientiert
Du bist total genervt, weil Dir wichtig ist, dass er Dich ausreden lässt, oder?	strategieorientiert
Alternative: Du bist total genervt, weil Dir wichtig ist, dass Du mit Deinem Einwand gehört wirst, oder?	bedürfnisorientiert
Fehlt Dir da Verlässlichkeit?	Fokus auf den Mangel
Alternative: Dir ist Verlässlichkeit wirklich wichtig, oder?	Fokus auf die Fülle