

Echte Gefühle und Pseudo-Gefühle

In der gewaltfreien Kommunikation (GfK) nach Marshall Rosenberg

Die GfK nach Rosenberg unterscheidet zwischen echten Bedürfnissen und Pseudo-Bedürfnissen:

- **Echte Gefühle** sind universell, unabhängig von Strategie oder konkretem Verhalten.
- **Pseudo-Gefühle** sind oft versteckte Strategien, um ein echtes Bedürfnis zu erfüllen (z. B. „Recht haben“ = Versuch, sich sicher oder wertvoll zu fühlen).

Tabelle: Echte Gefühle vs. Pseudo-Gefühle

Echte Bedürfnisse	Pseudo-Bedürfnisse
Verbundenheit	Aufmerksamkeit bekommen
Sicherheit	Kontrolle über andere haben
Autonomie	Recht behalten
Sinn	Anerkennung oder Status erlangen
Beitrag leisten	Gemocht werden
Ruhe	Andere sollen ruhig sein
Ehrlichkeit	Andere sollen die Wahrheit sagen (nach eigenem Maß)
Spiel & Leichtigkeit	Unterhaltung durch andere
Zugehörigkeit	Nicht allein gelassen werden
Wachstum & Lernen	Erfolg haben / Karriere machen
Wertschätzung	Komplimente bekommen
Körperliches Wohlbefinden	Luxus genießen