



Bedürfnisse sprachlich herausfinden

Urteile übersetzen Bedürfnisse entdecken

impact
INSTITUT.com



"Hör niemals darauf, was andere Leute denken. Nutze die Gedanken als Fenster zu den Bedürfnissen." - Marshall Rosenberg

Die Kopfstand Methode

Mit der Kopfstand-Methode kannst Du Urteile in positive Bedürfnisse umwandeln. Stell Dir vor, Du nimmst ein Urteil und machst einen "Kopfstand", um das positive Bedürfnis dahinter zu erkennen. Dabei geht es darum, von dem, was jemand nicht will, zu dem zu gelangen, was Du oder er wirklich braucht oder wünschst.

Es gibt verschiedene Arten von Urteilen:

1. **Moralistische Bewertungen:** Urteile, die auf moralischen Werten oder Normen basieren.
2. **Unerwünschtes Verhalten:** Fokus auf bestimmte Handlungen oder Verhaltensweisen, die abgelehnt werden.
3. **Attributionen von Absichten oder Ursachen:** Annahmen über die Motive oder Absichten einer anderen Person.
4. **Allgemeine Charakterisierungen:** Urteile, die eine Person insgesamt beschreiben oder kategorisieren.
5. **Vergleiche mit anderen:** Bewertungen auf der Grundlage dessen, wie jemand im Vergleich zu anderen agiert.
6. **Diagnosen oder Etikettierungen:** Das Zuordnen von medizinischen, psychologischen oder sozialen Labels.

Anleitung

1. Identifiziere das Urteil oder die Bewertung.
2. Handelt es sich um unerwünschtes Verhalten? Stell dir das Gegenteil vor: Welches Verhalten wünschst du dir stattdessen? Bei Bewertungen: Wandle das Negative ins Positive um.
3. Leite aus dem gewünschten Verhalten oder der positiven Bewertung eine Vermutung über das zugrundeliegende Bedürfnis ab.

Moralistische Bewertungen:

- "Du bist so egoistisch!" -> Rücksichtnahme
- "Das war unprofessionell." -> Professionalität
- **Unerwünschtes Verhalten:**
 - "Du räumst dein Zimmer nie auf!" -> Ordnung
 - "Du informierst nie im Voraus über Meeting-Änderungen!" -> Kommunikation
- **Attributionen von Absichten:**
 - "Du rufst nur an, wenn du etwas brauchst." -> Aufrichtigkeit
 - "Du arbeitest nur für die Beförderung so hart." -> Authentizität
- **Allgemeine Charakterisierungen:**
 - "Du bist so unorganisiert." -> Struktur
 - "Sie sind immer so rigide." -> Flexibilität
- **Vergleiche mit anderen:**
 - „Die letzte Sekretärin hat das wesentlich besser organisiert." -> Kompetenz
 - "Warum kann ich nicht so kreativ wie Max sein?" -> Kreativität
- **Diagnosen oder Etikettierungen:**
 - "Du bist so neurotisch!" -> Ausgeglichenheit
 - "Er ist ein typischer Narzisst." -> Selbstkenntnis

Wichtig: Das sind erstmal nur wohlwollende Vermutungen, sie bilden einen Startpunkt, um ins Gespräch oder einen Bodenanker Prozess einzusteigen.



Welche Bedürfnisse verstecken sich hinter diesen Aussagen?

Es nervt mich, wenn in der Konferenz endlos diskutiert wird.

Ich bin die einzige, die sich hier um alles kümmert!

Ihr seid doch wirklich ein verlogener Haufen

Es enttäuscht mich, dass in unserer Gesellschaft Frauen so viele Hindernisse in den Weg gelegt werden.

Niemand hält sich an die Absprachen!

Ich fühle mich unwohl, weil im Kollegium so ein schroffer Umgangston herrscht.

Das macht doch alles keinen Spaß hier....

Ich bin sauer, weil mich hier keiner ernst nimmt!





Urteile übersetzen in Bedürfnisse

Vorlage



Es nervt mich, wenn in der Konferenz endlos diskutiert wird.



Was könnte das erwünschte Verhalten sein?



Welches Bedürfnis würde dadurch erfüllt?



Ihr seid doch wirklich ein verlogener Haufen



Was könnte das erwünschte Verhalten sein?



Welches Bedürfnis würde dadurch erfüllt?



Lösungsideen

1. Es nervt mich, wenn in der Konferenz endlos diskutiert wird.
Verhalten: Ich wünsche mir, dass wir in der Konferenz zielgerichtet und strukturiert diskutieren, um schneller zu Entscheidungen zu kommen. **Bedürfnisse:** Effizienz, Klarheit, Fokus, Ergebnisorientierung
2. Ihr seid doch wirklich ein verlogener Haufen.
Verhalten: Ich möchte, dass ihr ehrlich und offen miteinander kommuniziert und eure Meinungen und Gefühle teilt.
Bedürfnisse: Aufrichtigkeit, Transparenz, Vertrauen, Integrität
3. Niemand hält sich an die Absprachen!
Verhalten: Ich wünsche mir, dass wir alle die getroffenen Absprachen einhalten und bei Schwierigkeiten offen darüber sprechen, um gemeinsam Lösungen zu finden.
Bedürfnisse: Verbindlichkeit, Vertrauen, Zusammenarbeit, Kommunikation
4. Ich fühle mich unwohl, weil im Kollegium so ein schroffer Umgangston herrscht.
Verhalten: Ich wünsche mir, dass wir im Kollegium respektvoll und wertschätzend miteinander umgehen.
Bedürfnisse: Respekt, Empathie, Wertschätzung, Sicherheit
5. Ich bin die einzige, die sich hier um alles kümmert!
Verhalten: Ich wünsche mir, dass wir alle gemeinsam Verantwortung für anfallende Aufgaben übernehmen und uns gegenseitig unterstützen.
Bedürfnisse: Zusammenarbeit, Fairness, Anerkennung, Entlastung
6. Ich bin sauer, weil mich hier keiner ernst nimmt!
Verhalten: Ich möchte, dass meine Meinungen und Ideen von allen respektiert und berücksichtigt werden.
Bedürfnisse: Anerkennung, Respekt, Wertschätzung, Einbeziehung
7. Es enttäuscht mich, dass in unserer Gesellschaft Frauen so viele Hindernisse in den Weg gelegt werden.
Verhalten: Ich möchte, dass wir alle gemeinsam daran arbeiten, gleiche Chancen und Möglichkeiten für Frauen und Männer in unserer Gesellschaft zu schaffen.
Bedürfnisse: Gleichheit, Gerechtigkeit, Inklusion, Selbstbestimmung
8. Das macht doch alles keinen Spaß hier...
Verhalten: Ich möchte, dass wir gemeinsam eine positive und motivierende Arbeitsatmosphäre schaffen, in der wir uns gegenseitig unterstützen und inspirieren.
Bedürfnisse: Freude, Motivation, Zusammengehörigkeit, Inspiration



Jetzt bist du dran...

Welche Urteile gehen dir durch den Kopf?

Wie denkst du über dich oder andere Menschen?

Wenn du dich über jemanden ärgerst, was denkst du dann?

Schreib deine Urteile auf und schau, ob du genügend Abstand zu ihnen kriegen kannst („Aber er ist wirklich ein geiziger Sack!“), um sie in deine Bedürfnisse zu übersetzen.



Wie du dir selbst auf die Schliche kommen und Automatismen abstellen kannst



Die Geschichte mit dem Hammer
Von Paul Watzlawick

Ein Mann will ein Bild aufhängen. Den Nagel hat er, nicht aber den Hammer. Der Nachbar hat einen. Also beschließt der Mann, hinüberzugehen und ihn auszuborgen.

Doch da kommt ihm ein Zweifel: Was, wenn der Nachbar mir den Hammer nicht leihen will? Gestern grüßte er mich schon flüchtig.

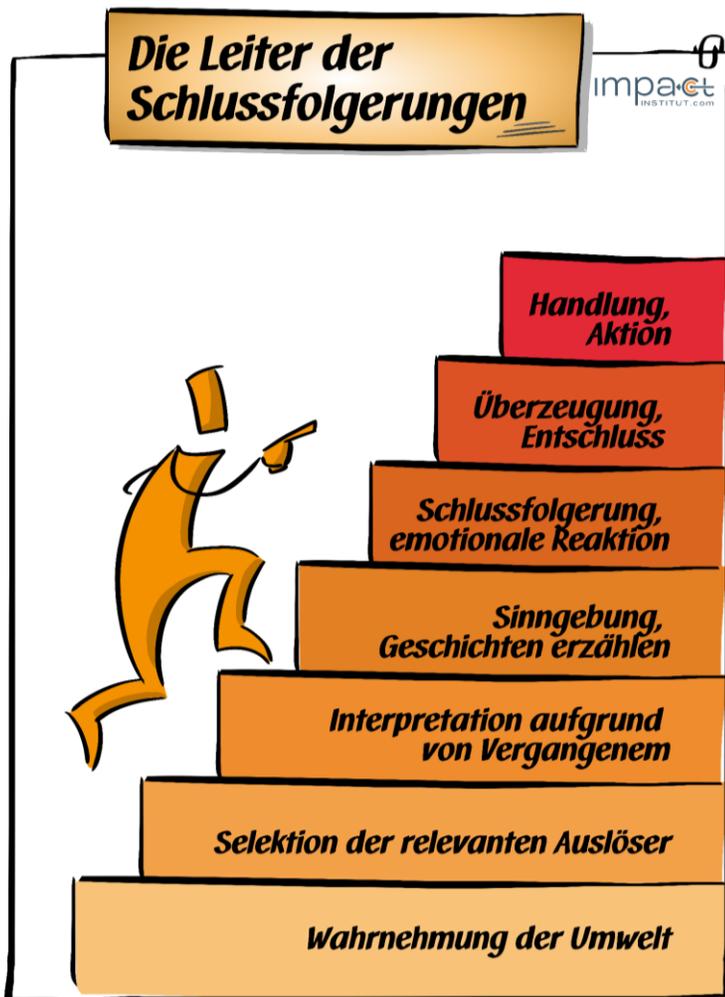
Vielleicht war er in Eile. Aber vielleicht war die Eile nur vorgeschützt, und er hat etwas gegen mich. Und was? Ich habe ihm nichts angetan; der bildet sich da etwas ein.

Wenn jemand von mir ein Werkzeug borgen wollte, ich gäbe es ihm sofort. Und warum er nicht? Wie kann man einem Mitmenschen einen so einfachen Gefallen abschlagen?

Leute wie dieser Kerl vergiften einem das Leben. Und dann bildet er sich noch ein, ich sei auf ihn angewiesen. Bloß weil er einen Hammer hat.

Jetzt reicht's mir wirklich. – Und so stürmt er hinüber, läutet, der Nachbar öffnet, schreit ihn unser Mann an: „Behalten sie Ihren Hammer, Sie Rüpel!“

Wie du dir selbst auf die Schliche kommen und Automatismen abstellen kannst



Im Alltag reagieren wir oft im Bruchteil von Sekunden – etwas passiert und wir handeln. In dieser Mikrosekunde verarbeitet unser Gehirn unsere Wahrnehmungen und trifft eine Entscheidung – allerdings auf Basis von unseren Interpretationen, Annahmen, Urteilen etc.

Unsere früheren Erfahrungen beeinflussen, wie wir die Welt heute wahrnehmen, und all dies geschieht oft schnell und automatisch, ohne dass wir es bewusst wahrnehmen.

Wenn wir uns die Schritte von der Wahrnehmung zur Handlung bewusst machen, können wir freier entscheiden und angemessen antworten, statt auf Vergangenes zu reagieren.

Der Harvard-Professors Chris Argyris hat das Modell der „Leiter der Schlussfolgerungen“ entwickelt. Laut ihm durchlaufen wir in unserem Gehirn sieben Schritte, wenn wir etwas in unserer Umwelt wahrnehmen. Es ist wichtig, sich diese Schritte bewusst zu machen, da unser Gehirn sie oft tausendfach am Tag durchläuft, ohne dass wir es bemerken.

1. **Wahrnehmung:** Dein Gehirn erhält über die Sinneskanäle eine Abbildung der Realität, noch steht nichts im Vordergrund und hat nichts Bedeutung.
2. **Selektion:** Auf der Basis früherer Erfahrungen und deiner momentanen Filtereinstellungen wird ein (großer) Teil dieser Daten verworfen, andere werden dafür in den Vordergrund gestellt.
3. **Interpretation:** Dein Gehirn interpretiert die gefilterten Informationen im Rahmen kulturell und individuell geprägter Regeln, um das Wahrgenommene zu verstehen und zu interpretieren, was es bedeutet.
4. **Beurteilung:** Nun beginnst du Annahmen auf der Grundlage deiner Interpretation zu entwickeln. Du erzählst dir Geschichten, um das Wahrgenommene in einen für dich schlüssigen und verstehbaren Zusammenhang zu betten - die "Fakten" werden immer mehr um Fantasie ergänzt.
5. **Schlussfolgerung:** Basierend auf der Geschichte, die du nun entwickelt hast, kommst du zu Schlussfolgerungen, evtl. begleitet von emotionalen Reaktionen.
6. **Überzeugungsbildung:** Deine Einstellung und dein Urteil über die Situation bildet sich und dies hältst du natürlich, wie alles andere vorher auch, für wahr.
7. **Handlung:** Basierend auf dem Vorherigen, triffst du eine Entscheidung und handelst - typischerweise mit dem starken Gefühl im Recht zu sein.