

Interessen & Bedürfnisse



1. Wählen Sie einen Konflikt aus (oder evtl. eine knifflige Entscheidung).
2. Formulieren Sie Ihr Interesse: «Mir ist wichtig, dass...» oder «Mir ist ... wichtig» (immer positiv formulieren).
3. Ergänzen Sie den vorhergehenden Satz mit «... weil...» und formulieren so Ihr Bedürfnis.
- 3.a Wenn Sie mit dem Formulieren des Bedürfnisses Mühe haben, können Sie es auch so versuchen: «...in diesem Zusammenhang bedeutet das für mich...».
4. Notieren Sie weitere Interessen und Bedürfnisse nach dem Prinzip «mir ist auch noch wichtig, dass...»
5. Wenn Sie das zu Zweit tun: Schauen Sie die Interessen&Bedürfnisse des Gegenübers an; können Sie einen Punkt aus seiner/ihrer Liste verstehen? Sagen Sie das: «Ich kann verstehen, dass Dir ... wichtig ist».
6. Nehmen Sie diese Liste und dieses Verständnis nun als Basis, von dem aus Sie die konkreten weiteren Themen besprechen.

1. Gewählte Situation:

Thema des Konflikts (Neutral formuliert):

2. Was ist Ihnen bei diesem Thema wichtig?

Mir ist wichtig, dass... ..

.....

3. ...weil

.....

2.a Mir ist auch noch wichtig, dass... ..

.....

3.a ...weil

.....

2.b Mir ist auch noch wichtig, dass... ..

.....

3.b ...weil

.....



Unter der Oberfläche

Eisbergmodell: Was den Konflikt trägt

