## Interessen & Bedürfnisse

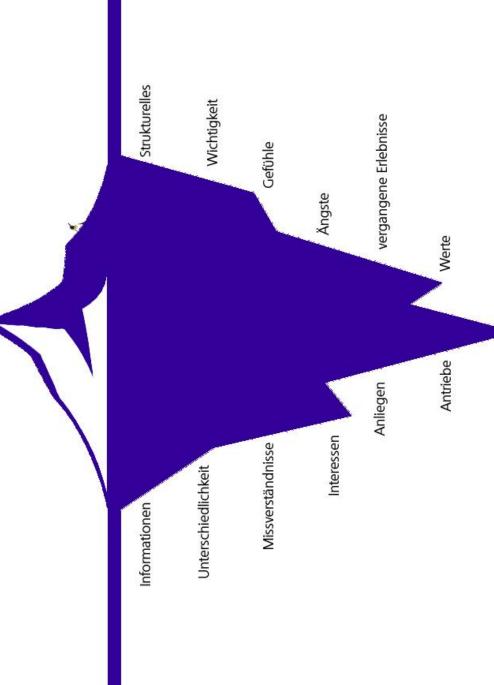


- 1. Wählen Sie einen Konflikt aus (oder evtl. eine knifflige Entscheidung).
- 2. Formulieren Sie Ihr Interesse: «Mir ist wichtig, dass...» oder «Mir ist ... wichtig» (immer positiv formulieren).
- 3. Ergänzen Sie den vorhergehenden Satz mit «..., weil...» und formulieren so Ihr Bedürfnis.
- 3.a Wenn 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
3weil
2.a Mir ist auch noch wichtig, dass
2 a wail
3.aweil
2.b Mir ist auch noch wichtig, dass
3.bweil

## Unter der Oberfläche

Eisbergmodell: Was den Konflikt trägt



Ressourcen (unsichtbar)

sichtbarer Konflikt

(Ca) Thierry Moosbrugger, www.50xbesserstreiten.ch

Bedürfnisse