

Strategien und Bedürfnisse

*„Alle Konflikte, Streitigkeiten, Kriege dieser Welt laufen auf der **Strategieebene** ab. Nachhaltig gelöst werden können sie nur auf der **Bedürfnisebene**“*

Dr. Marshall Rosenberg

An dieser Stelle möchte ich eine Unterscheidung bringen, die aus der Gewaltfreien Kommunikation von Dr. Marshall Rosenberg stammt und bei der Konfliktbewältigung eine entscheidende Rolle spielt.

Es geht um die Unterscheidung von Strategien und Bedürfnissen. Diese wird selten getroffen, weil der Unterschied wenig bekannt ist. Dabei birgt sie in sich das Potential, maßgeblich zur Konfliktbewältigung und zum Frieden im Kleinen wie im Großen beizutragen.

Bedürfnisse

Alle Menschen haben die selben Bedürfnisse, unabhängig von Geschlecht, Alter, Nationalität, Bildung. Sie verbinden uns. Wie stark oder weniger stark sie sich gerade beim einzelnen Menschen zeigen, hängt von dessen Prägung und augenblicklicher Lebenssituation ab. Doch wir kennen sie alle, diese Bedürfnisse wie Verständnis, Akzeptanz, Selbstbestimmung, Sicherheit, Nähe, Verlässlichkeit usw.

Bedürfnisse sind abstrakt. Sie haben nichts zu tun mit Bedürftigkeit. Ganz im Gegenteil, je mehr wir uns ihrer bewusst sind, umso freier und authentischer sind wir. Sind Bedürfnisse unerfüllt, äußert sich das in unangenehmen Gefühlen. Bedürfnisse sind Ausdruck unserer Lebendigkeit und alles was wir tun, tun wir, um uns ein Bedürfnis zu erfüllen. Alles, ohne Ausnahme. Sie sind für uns Menschen untereinander gleichwertig, das heißt, das eigene Bedürfnis ist nicht mehr oder weniger wichtig als das eines Anderen. Und sie sind in ihrer Erfüllung unabhängig von bestimmten Personen.

Strategien

Anders bei den Strategien. Strategien sind die Art und Weise, wie wir uns unser Bedürfnis konkret erfüllen. Arbeiten, kommunizieren, Sport treiben, uns engagieren, ins Kino gehen... all das sind Strategien.

In der Regel treffen wir diese Unterscheidung nicht. Wir sprechen von Bedürfnissen und meinen Strategien. „Ich habe ein Bedürfnis, mehr Geld zu verdienen“, „Ich habe ein Bedürfnis spazieren zu gehen“ usw., das sind alles Strategien. Dahinter stecken vielleicht Bedürfnisse wie Freiheit, Bewegung, Inspiration, Leichtigkeit, Kontakt.

Beispiel: Während eine Person Entspannung erlebt durch einen Spaziergang, Gartenarbeit, beim Kochen oder durch ein gutes Gespräch, kann es für eine andere Person eine Massage, ein Film, lange Ausschlafen oder Joggen sein.

Friedensstiftendes Potential der Unterscheidung

Wenn wir streiten, streiten wir auf der Ebene der Strategien. Wir wollen, dass etwas geschieht, so, wie wir es uns vorstellen. Vielleicht auf eine bestimmte Art, zu einem bestimmten Zeitpunkt, durch eine bestimmte Person. Wir haben unsere Lieblingsstrategien. Das ist alles kein Problem, so lange die andere Person mitspielt. Schwierig wird es, wenn unser Gegenüber „Nein“ sagt. Was machen wir dann? Bestehen wir weiterhin auf unsere Vorstellung einer Lösung, wird es eng. Dann klammern wir uns an unsere Strategie und argumentieren, werden dabei lauter, finden noch stärkere Strategien, streiten, drohen, sind beleidigt, spielen unsere Spielchen.

Wäre uns in diesem Moment bewusst, worum es uns wirklich geht, nämlich um unser darunterliegendes Bedürfnis, könnten wir uns augenblicklich entspannen. In dem Moment, in dem wir uns mit unserem Bedürfnis liebevoll verbinden, aus der Akzeptanz heraus sagen können, „Ah, darum geht es mir!“, entsteht Ruhe und Entspannung. Wenn wir dies zulassen können und spüren, was wirklich in uns lebendig ist, öffnet sich ein weiter Raum, aus dem heraus es möglich ist, aus einer Fülle vieler verschiedener Strategien zu wählen, die zur Erfüllung unseres Bedürfnisses beitragen. Bleiben wir an einer Strategie hängen, verlieren wir unsere Freiheit und spielen weiter ein Opfer-Täter-Spiel.

Ist uns jedoch unser dahinter liegendes Bedürfnis bewusst, können wir mit unserem Gegenüber in einen Dialog treten, in dem der Andere mich und mein Anliegen leichter hören und vielleicht sogar „Ja“ dazu sagen kann.

Wenn jemand mit einer bestimmten Strategie auf uns zukommt, fühlen wir uns schnell unter Druck, sie erfüllen zu müssen und gehen in Widerstand oder ziehen uns zurück. Mit einem Bedürfnis dagegen können wir uns verbinden. Wir kennen es von uns selbst und können dem zustimmen. Gleichzeitig haben wir die Freiheit, zur Erfüllung beizutragen oder nicht.

Fazit

Selbst in großen Konflikten und Kriegen zeigt die Erfahrung, dass es immer erst dann zur Lösungen kommen kann, wenn die Bedürfnisse gehört werden, die den Strategien zugrunde liegen. Dies können Bedürfnisse wie Sicherheit, Selbstbestimmung, Autonomie sein. Die Schwierigkeit liegt darin, dass es oft eine ganze Weile dauert, bis sie wirklich gehört werden.

Die mangelnde Fähigkeit, zuzuhören, liegt im eigenen Schmerz. So lange wir denken, dass der Andere etwas falsch gemacht hat, kommen wir aus diesem Konflikt nicht heraus. Erst indem wir erkennen, dass der Handlung des Anderen auch ein Bedürfnis zugrunde liegt und wir uns gleichzeitig bewusst sind, welches eigene Bedürfnis uns gerade hindert, uns dafür zu öffnen, haben wir die Chance von der oberflächlichen Betrachtung auf der Argumentationsebene in das tiefere Verstehen zu kommen. Ein Verstehen, das weggeht von Angst, Schuldzuweisungen, Bestrafung und stattdessen Verantwortung übernimmt und fragt, was JETZT hilfreich ist oder was es gerade braucht.

Wir brauchen den Strategien, die andere für sich gewählt haben, nicht zuzustimmen. Wir können uns jedoch immer wieder bereit machen, uns mit den eigentlichen Beweggründen dahinter zu verbinden und versuchen, von Herzen zu verstehen.

So lange uns diese Unterscheidung nicht zugänglich ist, bleiben wir in Verstrickung und Oberflächlichkeit hängen und erschaffen weiterhin Gewalt und Schmerz. Gelingt es uns

jedoch, in unserem Handeln oder dem der Anderen bewusst Bedürfnisse von Strategien zu erkennen, erreichen wir im Innen wie im Außen eine große Freiheit.

„Du kannst Dich jederzeit entscheiden, wie Du die Worte Deines Gegenübers aufnimmst, die Macht liegt bei Dir!“ Marshall Rosenberg

Text von:

Linda Pfannhauser, Trainerin für Gewaltfreie Kommunikation, Mediatorin

Mitglied der Akademie für Potentialentfaltung

www.dialog-herold.de.