

Ziel eines Konfliktes oder einer Auseinandersetzung soll nicht der Sieg, sondern der Fortschritt sein.



Joseph Joubert



Nehmen Sie sich 15 Minuten Zeit für sich



Lesen Sie den Blog „Was passiert eigentlich in einem Konflikt?“ und fühlen wie auch denken Sie sich in die Metapher ein. Jetzt entscheiden Sie sich, einen kleinen und noch überschaubaren Konflikt in Ihrer letzten Zeit vor dem Hintergrund dieser Metapher zu beleuchten



Erkunden Sie Ihre „Bedürfnis und Wertelandschaft“ mit der Frage: Worum geht es mir?

Worum geht es Ihrem Gegenüber?



Was soll Ihr Gegenüber tun, welche Idee schwebt Ihnen als konkretes Verhalten vor?

Was bringt es Ihnen, was erfüllt sich für Sie, wenn Ihr Gesprächspartner sich so verhält?

Kommen Sie auf ein einzelnes Wort, das dies beschreibt – ohne dass es ein Verhalten beschreibt – dann ist aller Wahrscheinlichkeit ein Bedürfnis (Bedürfnisliste)

Wie geht es Ihnen, wenn Sie dieses „eine Wort“ /Bedürfnis sich nicht realisieren lässt? Welches Gefühl kommt dabei auf?

Richten Sie das Bedürfnis-Wort verbunden mit Ihrem Gefühl in einer Bitte an den anderen.



Oft ist es hilfreich, den anderen zuvor zu fragen, ob er etwas hören möchte.... Und dabei im Herz zu halten, worum es dem Gegenüber gerade geht.