

## Nein hören

Sie haben ein Nein zur Antwort erhalten und können nicht verstehen, weshalb die Antwort so ausgefallen ist? Sie möchten gerne verstehen, warum die andere Person nicht möchte, was Sie ihr vorschlagen?

### Tipp

Sie haben jemanden um etwas gebeten und ein Nein zur Antwort erhalten. Wenn Sie sich nicht einfach damit abfinden wollen, tun Sie Folgendes:

1. Versuchen Sie vorerst nicht, ihr Gegenüber mit Argumenten von einem Ja zu überzeugen.
2. Es gibt zwei Dinge, die Sie nacheinander tun können (und es spielt nicht so eine Rolle, was Sie zuerst tun):
  - a) Sie versuchen herauszufinden, welches Bedürfnis\* oder welche Bedürfnisse sich ihr Gegenüber mit einem Nein erfüllt: Was könnten mögliche Gründe sein, die ihr Gegenüber zu dieser Entscheidung geführt haben? Raten Sie laut. Ihr Gegenüber wird ihnen mit grosser Wahrscheinlichkeit helfen („Nein, es ist nicht wegen ..., sondern weil ich ...“). Wenn Sie sich zuerst auf der Ebene von Strategien\* befinden, versuchen Sie zu den Bedürfnissen ihres Gegenübers vorzudringen.
  - b) Sie überprüfen, worum es ihnen mit dieser Frage eigentlich geht. Klären Sie dazu in den vier Schritten folgende Fragen und teilen Sie diese ihrem Gegenüber mit:
    1. Was ist die auslösende Beobachtung\*, die mich zu meiner Bitte geführt hat?
    2. Wie fühle\* ich mich, wenn ich daran denke?
    3. Für welches Bedürfnis\* möchte ich mich da einsetzen?
    4. Worum möchte ich mein Gegenüber genau bitten? Habe ich meine Bitte vorher konkret und klar formuliert?
3. Wenn Sie herausgefunden haben, um welches Bedürfnis es ihrem Gegenüber geht und Sie ihrem Gegenüber in den vier Schritten mitgeteilt haben, worum es ihnen geht, können sie gemeinsam nach Möglichkeiten suchen, wie sich ihre Bedürfnisse sowie die Bedürfnisse ihres Gegenübers erfüllen lassen. Suchen Sie nach verschiedenen Strategien.

\* Damit dieses Vorgehen funktioniert, ist es wichtig, dass Sie verstehen, was in der Gewaltfreien Kommunikation (GFK) unter diesen Begriffen genau verstanden wird. Lesen Sie dazu das Merkblatt „Die vier Schritte“. Eine Sammlung von Gefühlen und Bedürfnissen finden Sie im Dokument „Sammlung von Gefühlen und Bedürfnissen“.

## Begründung

Auf der Ebene der Bedürfnisse, gibt es nie Konflikte. Da Bedürfnisse etwas sind, das allen Menschen haben und das allen Menschen wichtig ist, können Sie auf dieser Ebene immer miteinander in Verbindung kommen. Diese Verbindung ist schliesslich die Grundlage für die Suche nach möglichen Strategien, wie sich ihre eigenen Bedürfnisse sowie die Bedürfnisse ihres Gegenübers erfüllen lassen - wenn auch vielleicht nicht mit ihrer Lieblingsstrategie oder nicht mit der Lieblingsstrategie ihres Gegenübers.