

>> Klug entscheiden

Wie Sie mit der Gewaltfreien Kommunikation (GFK) innere Klarheit schaffen

Entscheidungen gehören zum Alltag. Und obwohl wir viele mit Leichtigkeit treffen, lösen manche bei uns innere Zerrissenheit aus. Speziell Ja-/Nein-Entscheidungen sind oft besonders schwer, weil wir glauben, ausschliesslich zwischen zwei nicht veränderbaren Möglichkeiten entscheiden zu müssen. Wenn es hingegen gelingt, hinter den Entscheidungsoptionen Bedürfnisse zu erkennen, entsteht oft Raum für ein «sowohl als auch».

Christian, 36, ist stellvertretender Geschäftsführer eines grösseren Detailhandelsgeschäfts. Beim letzten Zielbeurteilungsgespräch hat ihm seine Chefin nahegelegt, sich zum Verkaufsführer auszubilden, um ihre Stelle übernehmen zu können, wenn sie in drei Jahren in Pension geht. Christian ist hin- und hergerissen, ob er sich auf diese Weiterbildung einlassen soll oder nicht. Zum Mittagessen trifft er sich mit seinem Freund Peter, der gerade eine Ausbildung in Gewaltfreier Kommunikation (GFK) besucht. Gemeinsam besprechen sie auf Basis der GFK die Handlungsoptionen von Christian.

Am Anfang steht eine klare Fragestellung

Peter bittet Christian seine Fragestellung so zu formulieren, dass sie mit einem klaren Ja oder Nein beantwortet werden kann. Christian denkt nach: «Soll ich die Ausbildung zum Verkaufsführer machen?» Peter möchte wissen, wohin es Christian spontan mehr hinzieht und dieser antwortet: «Ganz klar zum Ja.»

«Was geht dir durch den Kopf, wenn du an das Ja denkst?» will Peter wissen und schreibt die Gedanken stichwortartig auf eine Papierserviette. «Wenn ich beruflich weiter kommen will, komme ich nicht daran vorbei. Ich kann mir echt nicht vorstellen, mein ganzes Berufsleben als Stellvertreter zu ver-

bringen. Mehr Geld zu verdienen und mehr Verantwortung zu tragen wären ein Anreiz.»

Peter nickt: «Und welche Argumente sprechen für ein Nein?» «Falls ich die Ausbildung mache, habe ich das nächste Jahr weniger Zeit für meine Familie, weil ich an freien Tagen lernen muss. Meine Kinder und meine Frau brauchen mich aber gerade jetzt.»

Hinter jedem Argument stecken Bedürfnisse



Hinter Argumenten stecken Bedürfnisse.

Weil Entscheidungen auch immer mit Emotionen einhergehen, welche auf verborgene Bedürfnisse oder Werte hinweisen, versucht Peter diese empathisch zu erahnen: «Wenn du an das Ja denkst, bist du interessiert und neugierig, weil du im Job weiter kommen möchtest? Verspürst du auch Hoffnung, dass sich dein finanzieller Handlungsspielraum verbessern könnte?» Christian stimmt zu: «Ja, und meine Arbeit würde mir auch mehr Spass machen, weil ich mich weiter entwickeln kann.» Peter ist nun neugierig auf die Bedürfnisse hinter dem Nein: «Und wenn du daran denkst, wie sehr dich deine Familie braucht, machst du dir Sorgen, weil du

unterstützen möchtest?» «Ja, genau so ist es!» erwidert Christian. Peter fasst seine Notizen auf der Serviette zusammen: «Dein inneres Ja setzt sich also für einen grösseren finanziellen Handlungsspielraum und für Weiterkommen ein. Dein inneres Nein steht dafür, wie sehr du ein harmonisches Familienleben unterstützen möchtest. Richtig?» «Ja, die Zeit mit meiner Familie ist mir sehr kostbar.»

Handlungsspielräume entstehen, wenn Bedürfnisse klar sind

«Angenommen, es gäbe neben einem Entweder-oder-Entscheid auch eine Sowohl-als-auch-Lösung, die beide Bedürfnisse berücksichtigt: die der Ja- und der Nein-Seite. Wie könnte diese dann aussehen?» erforscht Peter neugierig seinen Freund. Christian überlegt einen Moment: «Hmm ... also wenn ich die Schule unter der Woche während meiner Arbeitszeit besuchen könnte, dann wäre für mich die Sache klar. Ich werde abklären, ob das möglich ist. Ich wäre auch bereit, dafür unbezahlten Urlaub zu nehmen. Ich spreche mal mit meiner Vorgesetzten, welche Optionen es da gibt.»

14 Tage später, bei einem Feierabendbier mit Peter, berichtet Christian: «Stell dir vor: Die Ausbildung unter der Woche habe ich gefunden. Meine Chefin stellt mir die Zeit zur Verfügung. Und mit der Familie habe ich einen Weg gefunden, wie ich lernen kann und trotzdem Zeit für sie habe.»

Fazit: Schenken Sie Ihrem inneren Ja und Nein gleichermaßen Aufmerksamkeit. Beide stehen für wichtige Bedürfnisse und Werte in Ihrem Leben. Wenn diese auf dem Tisch liegen, zeigen sich oft neue Handlungsspielräume, die ein befreiendes «sowohl-als-auch» ermöglichen.

Vera Heim
aus dem TCCO-MAGAZIN No.7, 01/2013

Haben Sie Lust auf mehr Lesestoff rund um das Thema Gewaltfreie Kommunikation?

Dann senden Sie uns ein E-Mail mit dem Namen „Bestellung >>auf-gespürt“ und Ihrer Post- und E-Mail-Adresse an office@tcco.ch. Sie erhalten dann kostenlos und 2 Mal/Jahr das Magazin per Post und/oder per E-Mail zugestellt.