

Bitten 2

Es gibt unterschiedliche Arten von Bitten:

1. **Nicht ausgesprochene Bitten (versteckte Bitten).**

Wenn wir jemand ansprechen, bitte wir ihn meist unbewusst, um etwas.

- zuzuhören
- um eine Rückmeldung
- um eine Bestätigung
- um ein Zeichen, dass ich verstanden wurde

Unsere unterschwellige Bitte hat mehr Aussicht auf Erfüllung, wenn wir sie offen aussprechen.

Als Zuhörer können wir uns auch entscheiden auf eine vermutete Bitte hinzuweisen und unsere Vermutung zu überprüfen.

Beispiel: A: „Heute hatte ich wieder eine Menge Stress im Büro.“ B: „Willst du mir davon erzählen und soll ich einfach zuhören?“

2. **Handlungsbitten.**

Es geht darum, dass der Andere etwas tut.

3. **Beziehungsbitten.**

Herauszufinden, wie das was ich gesagt habe, bei dem Anderen angekommen ist.

„Wie geht es dir mit dem was ich gerade gesagt habe?“

4. **Bitten um sachlich, inhaltliche Klärung.**

Wir können bitten, das was ich gesagt habe, zu wiederholen. Wichtig ist, zu kommunizieren, dass es mir darum geht herauszufinden, ob ich mich verständlich ausgedrückt habe und nicht darum, die Intelligenz des Anderen zu testen.

„Kannst du bitte sagen, was du gehört hast, ich will wissen, ob ich mich verständlich ausgedrückt habe?“

oder „Bitte sage mir, ob du meinen Vorschlag für umsetzbar hältst?“

Hinweise für erfolgreichere Bitten:

1. Überprüfen, ob die innere Haltung zu meiner geäußerten Bitte ein Forderung ist und gedanklich folgende Anteile hat:
„ich habe ein Recht auf ...“, „du solltest ...“, „wenn du nein sagst, dann ...“, „ich verdiene ...“
Wenn ich feststelle, dass ich eigentlich eine klare Forderung habe, dies auch so formulieren.
2. Kurz fassen. Je mehr Worte verwendet werden, desto unklarer kann die Bitte werden.
3. Sich klar werden, zu welchem Bedürfnis der Andere beitragen soll, und dies auch benennen.
4. Sagen was man will und nicht, was man nicht will.
5. So konkret und präzise wie möglich.
6. Sich darauf einstellen, was ein Nein bewirkt.
Wenn möglich, einen Plan B bereit haben
7. Die Bitte mit einem „mir ist auch wichtig zu verstehen, was das für dich bedeutet“ abschließen. Das heißt, mit einer Formulierung, die signalisiert, dass ich an den Bedürfnissen des Anderen auch interessiert bin.

Reaktionen auf ein NEIN

1. An meinem Gefühl überprüfen, ob es eine Bitte war, oder eine Forderung.
2. Ehrlich ausdrücken, was das NEIN bewirkt und welches Bedürfnis bei mir dadurch nicht erfüllt ist.
Das erfordert vielleicht auch eine Überprüfung meines Bedürfnisses.
3. Nachfragen, was die Gründe für das NEIN sind.
„Was ist dir wichtig an deiner Entscheidung?“ , „Was willst du statt dessen machen?“
Es geht darum die Bedürfnisse des Anderen wirklich zu verstehen und sie ernst zu nehmen.
4. Überprüfen ob Alternativen zu der Erfüllung der Bitte gibt.
Das heißt, meine Handlungsbitten war eine Strategie zur Erfüllung meines Bedürfnisses.
Es gibt möglicherweise andere Strategien. Ebenso für die Bedürfnisse des Anderen. Jetzt ist Kreativität gefragt.
5. Falls auf der Beziehungsebene etwas ungeklärt ist, zuerst die Beziehungsebene klären, bevor die Sachebene weiter besprochen wird.