

beimisst, so wissen Sie doch, dass manche Leute ein sehr starkes Geltungsbedürfnis besitzen. Denken Sie auch an **Grundbedürfnisse** (Nahrung, Schlaf etc.) sowie an die sogenannten „**höheren Bedürfnisse**“ des Menschen; an das Bedürfnis, gute Musik zu hören oder ein gutes Buch zu lesen. (Erst wenn Sie auf mehr als 15 Bedürfnisse gekommen sind, sehen Sie sich die untenstehende Liste an.)

Meine Aufstellung:

1	11
2	12
3	13
4	14
5	15
6	16
7	17
8	18
9	19
10	20

Die folgende Liste wurde von einem Seminarteilnehmer innerhalb von ca. 10 Minuten erstellt. Sie ist natürlich noch lange **nicht vollständig**: schlafen, trinken, gute Musik hören, atmen, lesen, laufen, spielen, lernen, tanzen, Liebe erhalten, Liebe geben, verdauen, arbeiten, sich sicher fühlen, kommunizieren, Hobbys, Freizeitbeschäftigung, Verantwortung, Status, Wärme, Freude, Sex, Geltung, persönlicher Besitz, Zeit, um alleine zu sein, sich verstanden fühlen, Anerkennung, Informationen besitzen. (Mit freundlicher Genehmigung von LUDWIG HEGGENSTALLER)

Welche Bedürfnisse fallen Ihnen ein?



Erst weiterlesen, wenn Sie 15 Bedürfnisse gefunden haben.

Die Liste von einem meiner Seminarteilnehmer

D
I
L
E
M
M
A

Nun ergibt sich folgendes Dilemma: Auf der einen Seite wollen wir den „Bedürfnis-Katalog“ im Kopf haben, um die Bedürfnisse des anderen schnell zu erkennen, damit wir sie berücksichtigen können. Auf der anderen Seite hätten wir ja gar keine Zeit mehr für die eigentliche Kommunikation, wenn wir jedesmal so eine lange Liste der Bedürfnisse überprüfen sollten. Um zu wissen, welche Bedürfnisse des anderen wir berücksichtigen sollten, müssen wir versuchen, alle Bedürfnisse einigen wenigen Kategorien zuzuordnen, sodass das Erkennen der Bedürfnis-Kategorie des anderen schnell und leicht vonstatten geht. Denn: Nur was im Prinzip einfach ist, kann automatisch werden. Und nur wenn das Erkennen und Eingehen auf Bedürfnisse anderer automatisch (das heißt zur „zweiten Natur“) wird, werden Sie bei wesentlichen Gesprächen gut kommunizieren!

Der Bedürfnis-Turm

Siehe
Seite 17 oben

Anhand dieses **Denk-Modells** erkennen wir zweierlei:

1. Alle menschlichen Bedürfnisse lassen sich in **fünf Stufen** gliedern. Jede Stufe beschreibt eine Kategorie von Bedürfnissen, deren Nicht-Befriedigung jedoch immer ein Defizit herbeiführt.
2. Die „oberen“ Stufen können nur so lange realisiert werden, wie die Basis weiterbesteht.

MERKE

Werden einem Menschen die „unteren“ Stufen weggezogen, so interessieren ihn die Bedürfnisse der oberen Stufe erst wieder, wenn er das Fundament neu errichtet hat.

Der Bedürfnis-Turm:



Der „Turm“ ist eine Weiterentwicklung von A. H. MASLOW: Hierarchy of the Prepotency of Human Needs, USA.

Um zu sehen, wie sehr wir von der Basis der unteren Stufen abhängen, folgendes **Beispiel**: Herr Dr. Ford, Wissenschaftler, hält sich überwiegend in den „oberen“ Stufen auf: Er hat die sichere Basis erarbeitet, sodass er sich heute überwiegend um die Absicherung seiner Ich-Bedürfnisse kümmert. Außerdem arbeitet er an seiner Selbst-Verwirklichung (s. u.).

Nun fliegt Dr. Ford zu einem Kongress und erlebt eine Notlandung. Sofort wandert sein Interesse von der These, die er während des Fluges gelesen hat, zu den Stufen 1 und 2. Seine erste Frage, nachdem geklärt ist, dass alle überlebten: **Wie viel Nahrungsmittel haben wir?** Seine zweite Frage: **Wie steht es mit Wasser?**

Nachdem geklärt ist, dass die Nahrungsmittel reichen, da sowohl Vorräte vorhanden als auch kleines Wild erlegt werden kann, stellt man fest, dass das Wasser aus einem Bach trinkbar ist.

Nun wendet Dr. Ford sich den Sicherheitsbedürfnissen zu: **Wie können wir uns vor Sonne und Regen schützen?** Man errichtet also ein „Dach“ aus den Rettungsbooten, die im Flugzeug sind. Danach wird die dritte Stufe interessant: Dr. Ford stellt fest, dass einige Mitreisende Intellektuelle sind, zu denen er sich mehr „hingezogen“ fühlt als zu den anderen.

B
E
I
S
P
I
E
L

B
E
I
S
P
I
E
L

Jetzt **bilden sich** also **kleine Cliques**, womit die Zugehörigkeitsbedürfnisse (auch soziale Bedürfnisse genannt) befriedigt werden.

Und nun verreibt sich Dr. Ford einen Teil seiner Zeit mit seiner These, weil erst jetzt die Bedürfnisse der 4. Stufe wieder interessant geworden sind.

Wollen wir also jede Bedürfnisstufe kurz beleuchten und sofort den Bezug zur Praxis herstellen:

Die 1. Stufe

Bedürfnisse der 1. Stufe

Denken Sie einmal an den entwicklungsgeschichtlichen Beginn der Menschheit: Zuerst war der Mensch vornehmlich damit beschäftigt, die Bedürfnisse der 1. Stufe zu erfüllen. Er verbrachte seine Tage damit, Nahrung zu beschaffen, seine Nächte verbrachte er mit Schlafen. (Zur 1. Stufe gehören natürlich auch: atmen, verdauen, Nahrung ausscheiden etc.) Damit war er voll ausgelastet, sodass er gar keine Energien frei hatte, mehr anstreben zu wollen.

MERKE



Für die tägliche Praxis bedeutet dies: Solange jemand dieses Fundament noch nicht erarbeitet hat, interessieren ihn die Bedürfnisse der nächsten Stufen nicht.

Deswegen sollte man einen gerade **erschöpften** Menschen, einen **müden, hungrigen** Partner oder Freund oder Gast bzw. jemanden, der **Kopf- oder Magenschmerzen** hat, **nicht gerade jetzt** zur Kommunikation zwingen wollen. Erst wenn **das Fundament abgesichert ist** (nach dem Essen oder einer Ruhepause), hat er wieder Energien für die Kommunikation übrig.

Die 2. Stufe

Langsam, aber sicher verbesserten sich die Jagdbedingungen des Menschen; man entwickelte Waffen und jagte in Gruppen. Der Mensch hatte also **mehr Zeit zur Verfügung** und konnte sich um die **2. Stufe kümmern**: Er befestigte seine Höhlen und baute Burgen. Heute kaufen wir Eigentumswohnungen und schließen Lebensversicherungen ab, um dieses Bedürfnis zu befriedigen. (Hierbei geht es um das Gefühl der „**inneren Sicherheit**“, das heißt um das Gefühl des Sich-sicher-Fühlens. Der eine erreicht dies durch finanzielle Absicherung, der andere durch Heirat, ein dritter durch eine Beamtenposition. Ein Defizit an „innerer Sicherheit“ führt zu Kompensationsversuchen in der 4. Stufe.)

Bedürfnisse
der 2. Stufe

Für die tägliche Praxis bedeutet dies: Jemand, dessen Sicherheit bedroht ist, wird sich nur um die Sicherheitsbedürfnisse kümmern! Erst wenn die Stufe 2 wieder abgesichert ist, kann er sich wieder auf die Bedürfnisse der höheren Stufen konzentrieren.

MERKE

Wenn sich also ein Mensch **um seine Sicherheit sorgt**, weil er

- seinen Arbeitsplatz,
- seine Unterkunft,
- sein Einkommen,
- seine Ersparnisse

gefährdet sieht, können Sie mit dieser Person erst dann über **andere Dinge reden**, wenn **die 2. Stufe abgesichert ist** oder zu sein scheint.

Besorgte
Menschen
sind rational
nicht er-
reichbar

Deswegen sind Bürger, die sich um ihre persönliche Sicherheit sorgen, den rationalen Argumenten einer Partei so wenig zu-