

Behoeften

(samenvatting)

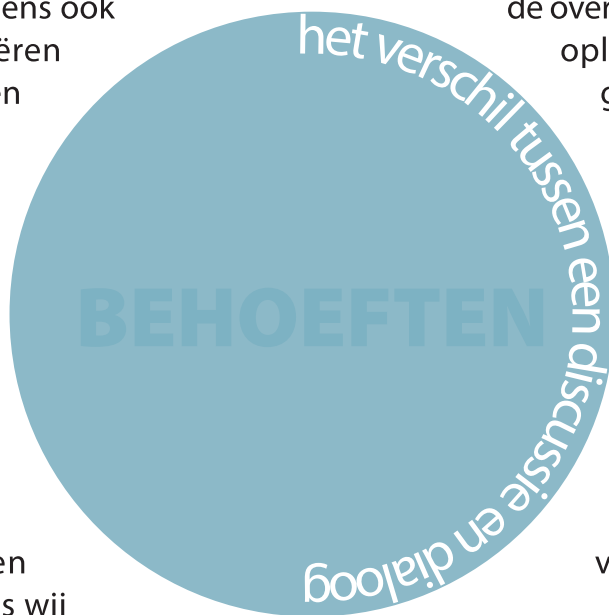
In de methodiek van Gestripte Communicatie wordt het woord 'behoeften' gebruikt. Hiermee worden universele basisbehoeften bedoeld die alle mensen ongeacht leeftijd, ras, sekse of levensovertuiging hebben; wij delen allemaal dezelfde overlevings- en welzijnsbehoeften. 'Overlevingsbehoeften' zoals lucht, water, voedsel, beschutting, aanraking bijvoorbeeld kunnen wij sneller herkennen dan 'welzijnsbehoeften' als uitdaging, inspiratie, ondersteuning, samenwerking, contact, tederheid, begrip en autonomie.

Achter elke actie van ons ligt een behoefte. Vaak beseffen wij dat niet. Elke dag zijn wij voortdurend bezig met het vervullen van onze behoeften. Als wij ons bewust worden van onze behoeften en beginnen te begrijpen waarom wij doen wat wij doen, hebben wij meer mededogen met onszelf en vervolgens ook met anderen. Wij creëren meer begrip en hebben de mogelijkheid om conflicten (binnen onszelf en met anderen) op te lossen. Omdat wij ons bewust zijn van onze behoeften kunnen wij de behoeften van anderen gemakkelijker herkennen en kunnen wij hierop focussen. Als wij dezelfde universele menselijke behoeften met elkaar gemeen hebben en als we begrijpen dat achter iedere actie die wij uitvoeren één van deze behoeften ligt, waarom is het dan soms zo moeilijk om elkaar te begrijpen of om het contact te creëren dat wij graag willen?

Mijns inziens komt dat door het feit dat de manier waarop wij deze behoeften vervullen, de strategieën, wel kunnen verschillen.

Strategieën bedenken wij op 'hoofdniveau' en ze leiden vaak tot ongenoegen en de overtuiging dat er maar één oplossing is, de oplossing genoemd in de strategie. Op het 'hart niveau', het niveau van behoeften, kunnen wij elkaars behoeften (h)erkennen. Vervolgens kunnen wij vreedzame oplossingen vinden die ieders behoeften vervullen.

Ons welzijn wordt bepaald door de mate waarin wij hebben geleerd om onze behoeften te vervullen. Wij zijn niet opgevoed of opgeleid om ons te blijven focussen op wat we nodig hebben, maar hebben geleerd om anderen dingen te verwijten.



We kunnen er nu voor kiezen om onze behoeften te leren kennen, herkennen en erkennen; zodat we vaardigheden ontwikkelen waardoor wij de kans vergroten dat onze behoeften vervuld zullen worden.

OEFENING

Bekijk een lijst van universele menselijke behoeften. Lees deze langzaam en met aandacht door. Welke behoeften resoneren het meest bij jou? Kies er tien uit en schrijf ze op een kaartje. Stop dit kaartje in je portemonnee of jaszak en lees ze op diverse momenten gedurende de dag even door.

Welke van die tien behoeften die je opgeschreven hebt zijn op dit moment vervuld? En welke niet?

Na een paar dagen voeg je nog vijf behoeften woorden aan je kaart toe en herhaal je de oefening. Op deze manier breid je jouw behoeften vocabulaire steeds verder uit.

Waarom?



Komen deze zinnen jou bekend voor? Hoe vaak heb je tegenover een collega gestaan in complete verbazing en verwarring en dacht je "Waarom doet zij dat?". Bedenk dat iedere actie die jij, ik en de ander uitvoert een poging is om een behoefte te vervullen. Wij zijn voortdurend, de hele dag door bezig met pogingen om onze behoeften te vervullen. Alleen beseffen wij dat zelf niet. Wat wij wél zien is wát iemand doet (de strategie) om een van deze vaak onbewuste behoeften te vervullen.



Wanneer wij ons bewust worden van onze behoeften en beginnen te begrijpen hoe het komt dat wij én andere mensen doen wat we doen, hebben wij meer mededogen met onszelf en vervolgens ook met anderen. Wij creëren meer begrip en hebben de mogelijkheden om conflicten (binnen onszelf en met anderen) op te lossen.

OEFENING

Probeer de volgende keer dat je betreurt dat je iets hebt gedaan, te identificeren welke behoefte je daarmee probeerde te vervullen. Daarna ga je op zoek naar de behoeften van jou die niet vervuld zijn door wat je deed. Hoe zou je het de volgende keer anders kunnen doen waardoor allebei de behoeften van jou vervuld zouden kunnen worden?

Buddy gesprek:

Besprek met elkaar wat deze benadering op zou kunnen leveren voor jezelf, voor je team, voor de klant en voor het bedrijf.

Botsauto's

Als wij dezelfde universele menselijke behoeften delen en achter iedere actie die wij uitvoeren één van deze behoeften ligt, waarom is het dan soms zo moeilijk om elkaar te begrijpen of om het contact te creëren dat wij graag willen? Mijns inziens komt dat door het feit dat de manieren waarop wij deze behoeften vervullen, de strategieën die wij toepassen, wel variëren. Op strategie niveau zijn wij het meer dan eens niet met elkaar eens. En dan kan conflict of 'verlamming' ontstaan. Denk aan vergaderingen die langer duren dan wij zouden willen. Of een discussie tussen twee collega's waar ze samen niet uit lijken te komen.



Onze strategieën bedenken wij op 'hoofdniveau' en ze leiden vaak tot de overtuiging dat er maar één oplossing is, de oplossing genoemd in de strategie. Dit leidt meer dan eens tot 'welles/nietes' situaties en tot oplossingen die alleen gedragen worden door een deel van een team of organisatie.

Op het niveau van behoeften kunnen wij elkaar ontmoeten en herkennen - juist omdat ze universeel zijn. Hier vanuit kunnen wij onze creativiteit inzetten om tot nieuwe oplossingen te komen die rekening houden met de onderliggende behoeften van ieder betrokkene.

OEFENING

Lees onderstaande tekst eens door.

Els: "Jef, jij moet woensdagmiddag bij het overleg zijn en het verslag schrijven."

Jef: *(geïrriteerd)* "Doe het zelf maar. Ik ben altijd de pineut en ik heb al andere afspraken staan voor woensdagmiddag."

Els: "Ja, dat kun je wel zeggen. Er is geen andere optie. Ik wil gewoon dat jij erbij bent en dat jij notuleert."

Jef: "En ik zeg je toch, ik kan er niet bij zijn. Ik heb andere afspraken!"

- Welke twee strategieën (welles/nietes) hoor je hier doorheen klinken?
- Wat zijn de mogelijke onderliggende behoeften van Els?
- En welke van Jef?
- Welke nieuwe strategie kun jij bedenken die rekening houdt met de behoeften van beiden?

Buddy gesprek:

Laat twee mensen een korte scène spelen waarin er sprake is van een 'strategiebotsing'. In kleine groepen van 2 à 3 mensen identificeer je de mogelijke achterliggende behoeften die spelen. Bedenk twee of drie alternatieve strategieën die rekening houden met de behoeften van beiden.

