

# Position und Interesse

## "Viele Wege führen nach Rom"

### **Pointiert den Standpunkt fokussieren**

Den Standpunkt oder die Position zu einem Thema nennen lassen. Erkennbar aktiv Zuhören - Raum / Zeit geben. Anerkennung schenken, das Gegenüber beim Fokussieren unterstützen.

Freundlich belagern - damit Blockaden lösen.

### **Mit Interessen und Motiven Hintergründe entdecken**

Die Motive erfragen, die zum Standpunkt führen. „Warum ist das Ihnen so wichtig?“ „Aus welchem Grund wäre es so schlimm es nicht zu haben?“

Häufig hinter Standpunkten liegende Interessen sind die Motive

Freiheit - Sicherheit  
Anerkennung - Macht  
Harmonie - Intensität  
Integrität - Fürsorge  
Neugier

### **Mit dem Wissen um Hintergründe die Optionen erweitern**

Wenn Motive klar sind, gemeinsam überlegen, wie diese Interessen auf mindestens drei anderen, vielleicht passenderen Wegen erreicht werden können.

### **Übung zu Zweit:**

Eine Person berichtet von einer stressigen oder konfliktiven Situation. Die andere Person hört jeweils ausschließlich zu. Wenn die Situation beschrieben ist, stellt sie eine der folgenden Fragen: Warum? Wozu? Wieso? Weshalb? Aus welchem Grund? Und hört wieder zu.

Nach 5x Frage und Antwort notieren beide Standpunkt und Interesse.

Danach überlegen Sie gemeinsam, wie das Interesse auf drei andere Arten befriedigt werden kann.