

coach!n


leben.bewusst.gestalten

**GELD
REGIERT
DIE WELT –
GEHT ES
AUCH
ANDERS?**



ICH WEISS, WAS DU WIRKLICH WILLST!

10 Tipps, das Top-Streitthema zu umgehen



Der eine sagt was, der andere reagiert zickig. Darauf antwortet der erste mit einer scharfen Bemerkung, der andere spielt beleidigte Leberwurst – und schon zieht sie sich immer mehr zu, die Streitspirale... Muss das sein?

Woran liegt es, dass wir so selten in der Lage sind, einen Streit oder Konflikt bereits im Kern zu stoppen, ihn an der Wurzel zu

packen und so zu verhindern, dass die Situation völlig eskaliert? Die Antwort ist relativ einfach: Es liegt daran, dass wir den Grund des Streits nicht immer erkennen – und dass Emotionen ansteckend sind. Ist der Ehemann/Kollege/Chef sauer, dauert es garantiert nicht lange, bis auch die Ehefrau/Kollegin/Chef pampig wird – und vice versa.

Bild: © alswart / Fotolia.de



Bild: © JachMrog / Fotolia.de

Um einen Streit, der in der Eskalation zu verbalen oder gar körperlichen Verletzungen führt, zu vermeiden ist es dienlich zu erkennen, auf welche Emotionen meines Gegenübers ich da eigentlich reagiere. Und dazu ist es notwendig, sich selbst gut zu kennen. Herr im eigenen Haus, Chefin der eigenen Gefühlsketten und Emotionen zu sein. Was hilft, ist also eine intensive Selbst-reflexion oder auch Selbsterkenntnis: Wenn ich meine Triggerpunkte kenne, kann ich mich selbst eher beruhigen und im drohenden Konflikt einen kühlen Kopf bewahren.

Doch auch ohne lange Schulung in Sachen ICH kann man das Top-Streitthema umgehen: Indem man lernt, die 10 Gründe, warum jemand einen Streit vom Zaum bricht, zu unterscheiden. Denn hinter jeder Ursache eines Streits verbirgt sich ein verstecktes Bedürfnis.

Die 10 Gründe für einen Streit und die dazu gehörende vorherrschende Emotion habe ich im Folgenden für Sie aufgelistet – damit Sie beim nächsten Konflikt schneller eingreifen können.

Der Trick dabei: Wandeln Sie das Bedürfnis Ihres Gegenübers in das Gegenteil um, dann wird der Streit im Keim erstickt!

1. Bedürfnis nach Perfektion = äußert sich in Zorn und Ärger

Ein Mensch, der auf Perfektion fixiert ist, wird beim Betreten eines Raumes sofort die Wollmäuse unter dem Tisch entdecken. Gut ist ihm nicht gut genug, seine Messlatte hängt immer ein wenig über dem Soll. Entspricht etwas nicht seinen hohen (moralischen) Vorstellungen, wird sein Groll deutlich spürbar. Er beginnt dann, an anderen rumzukritisieren.

Das Gegenmittel: Versuchen Sie nicht, ihn davon zu überzeugen, dass er Unrecht hat. Das ist in seinem Selbstbild nicht vorgesehen! In diesem Fall gilt eher: Der Klügere gibt nach.

Das Gegenteil: Begegnen Sie dem Bedürfnis nach Perfektion mit **HEITERER GELASSEN-**

HEIT. So leben Sie ihm vor, dass er auch mal fünf gerade sein lassen kann.

2. Bedürfnis nach Liebe = äußert sich im Ausdruck von Kränkung

Bevor man diesen Menschen überhaupt um etwas bitten kann, hat er alles schon erledigt. Er ist immerzu für andere da, backt z.B. ungefragt Kuchen für die ganze Belegschaft und hört sich Probleme auch um vier Uhr morgens an. Er würde anderen niemals auf die Füße treten. Sein gesamtes Tun ist auf Feedback ausgerichtet. Wenn es ausbleibt, neigt dieser Mensch zur Manipulation: subtil versucht er, Liebe zu erpressen.

Das Gegenmittel: Lassen Sie sich nicht erpressen. Bleiben Sie bei Ihrer Meinung, doch achten Sie darauf, Ihre Wertschätzung für seinen Helferwillen zu äußern.

Das Gegenteil: Begegnen Sie dem Bedürfnis nach Liebe mit **DEMUT**. So leben Sie ihm

vor, dass er auch selbst mal Hilfe annehmen kann.

3. Bedürfnis nach Erfolg/Anerkennung = äußert sich in Traurigkeit

Dieser Mensch hat eine dynamische und attraktive Ausstrahlung. Er tanzt ständig auf fünf Hochzeiten gleichzeitig. Das richtige Image ist ihm wichtig – und „richtig“ ist, was bei den anderen gut ankommt, er möchte beklatscht und bewundert werden. Ihm fehlt eine echte Beziehung zu sich selbst, darum wirkt er häufig „maskenhaft“. Mangelt es ihm an Anerkennung, will er nur noch weg.

Das Gegenmittel: Versuchen Sie nicht, ihn einzuengen – das treibt ihn nur noch weiter fort. Drücken Sie aus, wie wichtig Ihnen gemeinsam verbrachte Zeit ist (die er sich nicht nimmt, weil er ein Workaholic ist).

Das Gegenteil: Begegnen Sie dem Bedürfnis nach Erfolg mit **WAHRHEIT**. Zeigen Sie ihm, dass auch Misserfolge nicht zu Liebesentzug führen. Leben Sie ihm vor, authentisch zu sein.

4. Bedürfnis nach Individualität = äußert sich in Drama

Dieser Mensch ist anspruchsvoll – in inneren und äußeren Dingen. Bei ihm gibt es nur das Besondere, das Alltägliche ist ihm einfach zu trivial. Ästhetik geht über Praktikabilität. Er hebt sich eben gern von anderen ab, z.B. durch Kleidung und durch sein anderes Verhalten. Und es geht nicht ohne Drama, sonst wäre das Leben zu langweilig, zu gewöhnlich. Große Gefühle gehören auf eine große Bühne.

Das Gegenmittel: Lassen Sie ihm sein Drama und drücken Sie Wertschätzung für seinen Anspruch aus, nach Besonderheit zu streben. Er verdient Anerkennung!

Das Gegenteil: Begegnen Sie dem Bedürfnis nach Individualität mit **ZUFRIEDENHEIT**. Ein

zufriedener Mensch hat Drama nicht nötig, weil es ihm an nichts fehlt.

5. Bedürfnis nach Wissen = äußert sich in gefühllosem Rückzug

Dieser Mensch möchte das ganze Universum verstehen. Deswegen liest, beobachtet und erforscht er viel. Er selbst möchte hingegen nicht wahrgenommen werden. Nur wenn man ihn auf sein Fachthema anspricht, glänzt er mit Wissen. Menschenansammlungen und große Emotionen sind ihm ein Gräuel. Am wichtigsten sind ihm seine Ruhe und Abgeschlossenheit – ausgelebt in seiner spartanischen Dachkammer.

Das Gegenmittel: Wenn dieser Mensch das Gefühl hat, (emotional) überfordert zu sein, zieht er sich zurück. Lassen Sie ihm sein Schneckenhaus. Er kommt schon wieder raus!

Das Gegenteil: Begegnen Sie seinem Bedürfnis nach Wissen und Rückzug mit **GROSSZÜGIGKEIT**. Gestatten Sie ihm großzügig, sich seinen Raum zu nehmen!.

6. Bedürfnis nach Sicherheit = äußert sich in Panik

Dieser Mensch ist der Gemeinschaftsmensch schlechthin: verantwortungsbewusst und engagiert, verbindend und loyal. Er agiert lieber aus der zweiten Reihe. Sein Denken wird bestimmt von Zweifeln. Er malt oft den Teufel an die Wand, hat ständig das Worst-case-Szenario vor Augen. Wenn das Misstrauen in ihm die Oberhand gewinnt, wird er eifersüchtig und/oder testet sein Gegenüber auf unbedingte Loyalität.

Das Gegenmittel: Versichern Sie ihm, dass Sie nichts Böses im Schilde führen. Legen Sie Ihre eigenen Motive offen. Schenken Sie Vertrauen.

Das Gegenteil: Begegnen Sie dem Bedürfnis nach Sicherheit mit **MUT**. Gehen Sie mutig



Bild: © PureSolution / Fotolia.de

voran und zeigen Sie ihm, dass viele Ängste oft nur Hirngespinnste sind.

7. Bedürfnis nach Kampf = äußert sich im Prinzip Kontra.

Diesem Menschen würde man auf den ersten Blick nie anmerken, dass auch er aus Angst agiert (wie der Sicherheitsmensch). Er bricht die Regeln und stürzt sich kopfüber in gefährliche Abenteuer, mit Hobbies wie z.B. Autorennen, Base-Jumping oder Boxen. Wichtig sind faire Regeln. Er mag Strukturen und weiß gerne, woran er ist. Provoziert gern durch verbale Angriffe und mit Vorliebe in Gruppen.

Das Gegenmittel: Ein Kämpfer, der keinen Gegner hat, kann nicht kämpfen. Lassen Sie den Konflikt im Sande verlaufen, steigen Sie nicht in den Kampf ein. Aber seien Sie da! Seien Sie verlässlich.

Das Gegenteil: Begegnen Sie dem Bedürfnis nach Kampf mit **FRIEDEN**. Lassen Sie ihn in einen leeren Spiegel schauen.

8. Bedürfnis nach Spaß = äußert sich in emotionaler Kälte

Dieser Mensch kennt keine Langeweile, er ist immer unterwegs. Ob allein oder mit anderen – die Hauptsache ist, er hat Spannung, Spaß und Überraschungen. Schlechte Laune ist ihm fremd. Er lacht viel und bringt auch andere gerne zum Lachen, wirkt lebensbejahend, fröhlich und aufgeschlossen und manchmal maßlos. Problemen geht er lieber aus dem Weg – weil er nicht weiß, wie er damit umgehen soll.

Das Gegenmittel: Warten Sie ab, bis er sein Bedürfnis erfüllt hat und seien Sie da, wenn er sich allein und einsam fühlt. Dieser Mensch braucht das Gefühl, dass für ihn gesorgt wird.

Das Gegenteil: Begegnen Sie dem Bedürfnis nach Fülle mit ASKESE. Zeigen Sie ihm auf, dass weniger manchmal mehr sein kann.

Kern zeigt er nur, wenn er wirklich vertraut. Wird sein Bedürfnis nach Macht nicht erfüllt, tritt er noch dominanter auf als sonst und haut vernichtend um sich.

Das Gegenmittel: Lassen Sie ihn toben, der Sturm geht schneller vorbei, als Sie denken. Danach ist ein Gespräch möglich. Vermitteln Sie ihm, dass Sie seine Macht nicht für sich beanspruchen. Lassen Sie ihm seine Stärke und appellieren Sie an seinen weichen Kern.

Das Gegenteil: Begegnen Sie dem Bedürfnis nach Macht mit einer kindlichen UNSCHULD. Sie wollen ihm nichts. So merkt er, dass er nicht betrogen wird.

10. Bedürfnis nach Harmonie = äußert sich in passiv-aggressivem Widerstand

Dieser Mensch begegnet anderen auf eine sehr freundliche, ruhige und gelassene Art. Man fasst schnell Vertrauen zu ihm, weil er Menschen so lässt, wie sie sind und weil er gut zuhören kann. Er versteht jeden Standpunkt und geht Konflikten aus dem Weg – auch den inneren. Sein Motto „Wenn ich dazu komme, schiebe ich es auf.“

Das Gegenmittel: Auf Druck reagiert dieser Mensch äußerst sensibel und taucht ab. Lassen Sie ihm sein Tempo und drängen Sie ihn nicht zu Entscheidungen.

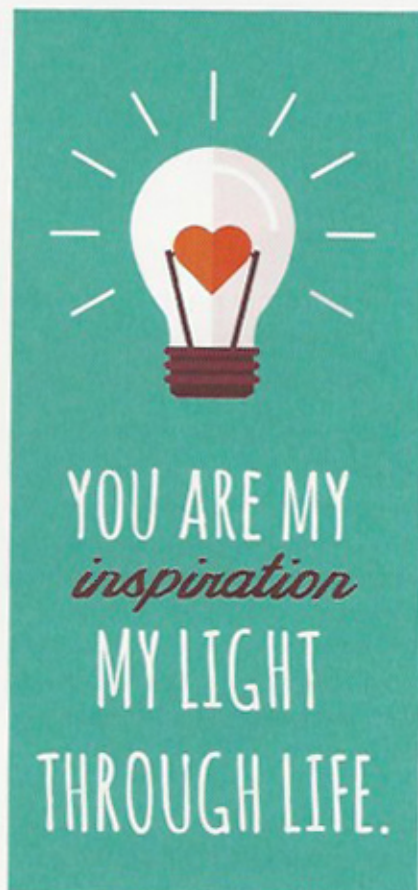


Bild: © PureSolution / Fotolia.de

9. Bedürfnis nach Macht = äußert sich in cholerischen Ausbrüchen

Dieser Mensch zeigt zunächst seine harte Schale. Er sucht Konfrontationen und Herausforderungen, ist direkt und ehrlich und nimmt kein Blatt vor den Mund. Anderen tritt er gerne auf den Schlipps und merkt es nicht einmal. Seinen weichen

Das Gegenteil: Begegnen Sie dem Bedürfnis nach Harmonie mit TAT. Führen Sie ihn langsam an Konflikte heran. So lernt er, dass diese die Beziehung nicht zerstören – eine für ihn wichtige Erfahrung.

KONTAKT

Mira Mühlenhof
www.keytosee.de

bucher
Bioresonance Triselect

Die moderne Art
des Gesundheitscoaching

www.bucher-coaching.de