

Behoeften

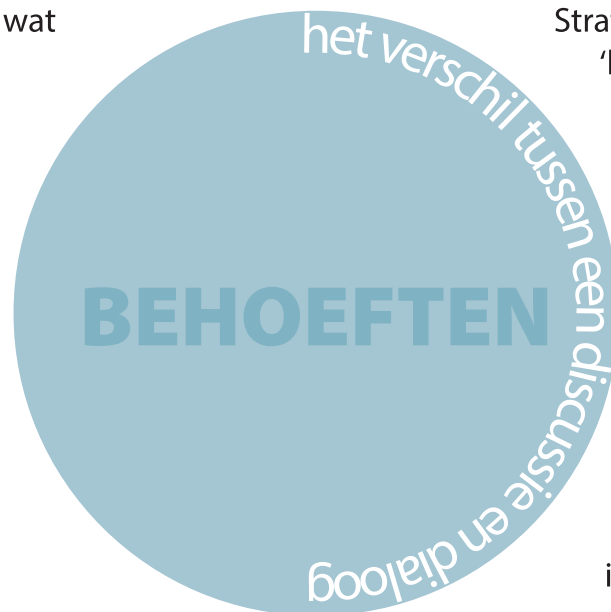
(samenvatting)

Behoeften, een definitie

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 om anderen 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.

OEFFENING

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.

OEFFENING

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: “Waarom zouden wij dit doen?”

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

Bots auto'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 die ze lijken niet te kunnen oplossen.



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 dat alleen gedragen wordt door een deel van een team of organisatie.

Op het niveau van behoeften kunnen wij elkaar ontmoeten en herkennen – juist omdat ze universeel zijn. Hiervan uit 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 woensdag middag 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 scene spelen waarin er sprake is van een 'strategie botsing'. In kleine groepen van 2 a 3 mensen identificeer je de mogelijke achterliggende behoeften die spelen. Bedenk twee of drie alternatieve strategieën die rekening houden met de behoeften van beiden.



Behoeften en het ontdekken van meerdere strategieën

Het is maandag avond en ik heb een plan. Vanavond ga ik uit eten met mijn vriendin die ik al zeven weken niet gezien heb. Ik ben blij wanneer ik bedenk dat wij bij kunnen kletsen en ik geniet altijd van het ontspannen contact dat wij hebben. Dan belt mijn vriendin. Ze zegt dat het haar niet gaat lukken om uit eten te gaan omdat ze te moe is en dat ze mij volgende week zal bellen om een andere afspraak te maken.

Als ik de telefoon heb opgehangen voel ik me verdrietig en teleurgesteld! Mijn mooie plan gaat niet door en nu zit ik alleen op maandagavond! Als ik blijf denken op strategie niveau (wel of niet uit eten met mijn vriendin) is de kans groot dat ik in het verdriet en de teleurstelling zal blijven hangen en dat het mij moeilijk lukt om te realiseren wat ik nodig heb. Op het moment dat ik voorbij de strategie op onderzoek ga naar de onderliggende behoeften, vergroot ik de kans om te creëren wat ik nodig heb. En daar gaat het toch om?

Helderheid creëren over wat ik nodig heb? Uiteraard houd ik hierbij rekening met wat de ander nodig heeft. Wat zou de behoefte kunnen zijn die heeft geleid tot de strategie "uit eten met mijn vriendin". Zelf kwam ik op de volgende mogelijkheden: contact, ontspanning, plezier, en natuurlijk, de fysieke behoefte aan voeding. Verder denkend vanuit deze behoeften i.p.v. te gefocust te blijven op de strategie, levert diverse verschillende mogelijkheden op om mijn behoeften te vervullen. Een paar voorbeelden:

- Ik bel mijn partner en vraag of hij samen met mij uit eten wil gaan bij de Chinees.
- Ik haal een pizza en een fles rode wijn. Ik ga naar huis, eet mijn pizza in de tuin, lees goed boek en drink een glas wijn en vervolgens bel ik een andere vriendin om lekker bij te kletsen.
- Ik ga naar de supermarkt en bel drie vrienden en vraag of zij bij mij in de tuin willen komen eten.
- Ik ga naar een eetcafé en sluit aan bij de stamtafel.
- Ik bel mijn moeder en vraag of ik bij de rest van het gezin aan kan sluiten.

Ik herinner mij dat er op maandagavond filmclub is. Ik eet thuis eerst een paar boterhammen om vervolgens naar de film te gaan waar ik een andere bekende tegenkom.

Ik nodig je uit om eerst in contact te komen met wat je nodig hebt en om van daar uit verschillende strategieën te bedenken. Deze vaardigheid is ontzettend belangrijk voor een prettige samenwerking.



Hoe vaak komen, volgens jou, vergaderingen vast te zitten doordat men blijft praten op strategie niveau? Ik noem het de 'goed idee/slecht idee draaimolen'. Het blijft rond draaien en gaat niet vooruit. Door de molen even stil te zetten en contact te maken met de onderliggende behoeften van beide betrokkenen, kunnen er meerdere strategieën gebouwd worden die aan beide behoeften voldoen. Dit leidt vaak tot de voortgang en efficiëntie waar men naar verlangt.

OEFENING

Oefenen met het herkennen van strategie niveau denken en behoefte niveau denken door eenvoudige dagelijkse voorbeelden te gebruiken. Je begint door strategieën te herkennen en te benoemen: bijv. "Morgen wil ik Ronald spreken over de nieuwe procedure" om vervolgens op zoek te gaan naar de onderliggende behoeften bijv. voortgang, helderheid, samenwerking, contact.

Vervolgens bedenk je nog vijf nieuwe strategieën die de genoemde behoeften zouden kunnen vervullen.

Klassieke Gestripte Communicatie en Kantoor Gestripte Communicatie

Omdat ik graag duidelijk wil zijn, wil ik mijzelf bewust blijven van de momenten waarop ik voor het woord 'behoefte' kies en wanneer niet.

In Gestripte Communicatie gebruiken wij het woord 'behoefte' alleen als het om universele menselijke behoeften gaan die niet gekoppeld zijn aan een specifieke persoon of actie.

bijvoorbeeld:

"Ik heb behoefte aan rust" of "Ik heb behoefte aan ondersteuning" of "Ik heb behoefte aan helderheid."

Het woord 'behoefte' kies ik niet in combinatie met een strategie.

bijvoorbeeld:

"Ik heb behoefte om naar bed te gaan" (strategie om een behoefte aan rust te vervullen); of

"Ik heb behoefte aan jouw hulp bij de notulen" (strategie om een behoefte aan ondersteuning te vervullen); of

"Ik heb behoefte aan een nieuwe handleiding" (strategie om een behoefte aan helderheid te vervullen).



Als ik me ongemakkelijk voel bij het gebruik van het woord 'behoefte' kan ik het uiteraard vervangen door andere uitdrukkingen.

bijvoorbeeld:

De zin "Ik heb behoefte aan rust" kan ik ook als volgt formuleren.

"Ik wil graag rust."

"Ik houd van rust."

"Ik hecht veel waarde aan rust."

"Rust is voor mij belangrijk."

"Ik geniet van rust."

OEFFENING

Mijn bewustzijn rondom behoeften kan ik vergroten door af en toe in een gesprek bewust mijn behoefte te noemen. Bijv. "Ik wil graag helderheid. Ik ga Mark vragen of hij een handleiding in de kast heeft." Of "Ik heb besloten Jo te vragen of hij bereid is om morgen de post rond te brengen omdat ik rust nodig heb." "Ik hecht veel waarde aan veiligheid en daarom schrijf ik nu een brief naar de Gemeente." "Voortgang is nu voor mij van belang. Ik ga vragen of wij morgen i.p.v. overmorgen bij elkaar kunnen komen." Ben je bereid om dit in de komende week vijf keer per dag te doen?



Ieder mens heeft haar of zijn eigen manier om behoeften en verlangens te verwoorden. Het is ook belangrijk dat je je op je gemak voelt met de manier waarop jij uitdrukking geeft aan wat je nodig hebt. Hieronder staan variaties die je zou kunnen gebruiken.

Ik verlang naar Ik geniet van

Ik hoop op Ik snak naar

Ik waardeer Ik kick op

Ik wil graag Ik ben blij met

Ik droom van Ik respecteer

Ik vind belangrijk. Ik draag zorg voor

Ik vind noodzakelijk. Ik word gevoed door

Ik vind onmisbaar. Ik stel op prijs.

Ik heb nodig. voedt mij.

Ik koester verrijkt mijn leven.

Ik hecht waarde aan betekent veel voor mij.

Het gaat mij om is belangrijk voor mij.

Ik ga voor is waar het mij omgaat.

This image shows a single sheet of white paper with horizontal blue ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page. There are no margins, text, or other markings on the paper.



Lagen van behoeften

Meer dan eens is er een behoefte onder de eerste behoefte die bij je opkomt. En soms nog eentje daaronder. Hoe dieper dat ik graaf naar de behoefte hoe dichterbij ik kom bij wat echt bij mij leeft.

voorbeeld:

Stel je voor, je deelt het kantoor met drie andere mensen en je komt binnen. Er staan vier kartonnen dozen op de vloer. Op twee van de vier bureaus liggen dertig verschillende mappen opgestapeld en op de grond liggen zes stapeltjes A4 papier. Je zucht diep. Dit is niet wat je wilt! Je ademt diep en besluit om te oefenen met Gestripte Communicatie.

Welke behoefte van jou is niet vervuld? Je denkt even na: orde! Dat is het!

Dan twijfel je even. Is 'orde' nou een strategie of een behoefte in dit geval? Je besluit om deze casus iets verder uit te diepen en je stelt jezelf de vraag:

"Als mijn behoefte aan orde nu wel was vervuld, wat zou ik dan hebben?"

Je denkt even na. Op dat moment realiseer je je dat het eigenlijk gaat om 'rust' en 'ontspanning'. Je ademhaling wordt rustiger en je ontspant wat. Daar gaat het om. 'Rust'. Daar verlang je naar. 'Orde' is in dit geval de strategie die je wilt toepassen om 'rust' en 'ontspanning' te realiseren. De eisende energie die je voelde bij binnenkomst ("Zij moeten dit anders doen!!!!") neemt af en je begint ideeën te vormen over hoe het anders zou kunnen en wat je concreet aan je collega's zou kunnen vragen, rekening houdend met hun behoeften.

OEFFENING

Onderzoek je eigen behoeften 'tot de bodem'. Op het moment dat je je bewust wordt van een behoefte die je wilt vervullen stel je jezelf de vraag:

"En, als mijn behoefte aan was vervuld, wat heb ik dan? Welke andere behoeften zou dan vervuld worden?"

