

Jack: „Nein.“

Jane: „Komm, Jack, ich merke doch, daß dich was bewegt. Was ist los?“

Jack: „Du weißt, wie alleine ich mich fühle. Wenn du mich wirklich liebst, dann würdest du den Abend mit mir verbringen.“

Anstatt sich in sie einzufühlen, interpretiert Jack erneut das Verhalten von Jane, diesmal als Beweis dafür, daß sie ihn nicht liebt und daß sie ihn zurückgewiesen hat. Je öfter wir eine Nicht-Zustimmung als persönliche Ablehnung interpretieren, desto häufiger werden unsere Bitten in Zukunft als Forderungen wahrgenommen. Das führt zu einer selbst erfüllenden Prophezei, denn je mehr die Leute Forderungen hören, desto weniger gerne sind sie in unserer Nähe.

Wenn Jacks Bitte eine echte Bitte und keine Forderung wäre, hätte seine Reaktion auf Jane eine respektierende Anerkennung ihrer Gefühle und Bedürfnisse ausgedrückt, z.B.: „Ja, bist du erschöpft und brauchst heute abend etwas Ruhe, Jane?“

Wir können anderen helfen uns zu vertrauen, daß wir bitten und nicht fordern, indem wir deutlich machen, daß wir nur dann ihre Zustimmung möchten, wenn sie freiwillig gegeben wird. Dann können wir fragen: „Hast du Lust, den Tisch zu decken?“, statt: „Ich hätte gerne, daß du den Tisch deckst.“ Dennoch besteht die stärkere Art mitzuteilen, daß unsere Bitte echt ist, darin, einfühlsam auf jemanden einzugehen, der *nicht* wie gewünscht auf unsere Bitte reagiert. Wie die folgenden Illustrationen zeigen, demonstrieren wir, daß wir

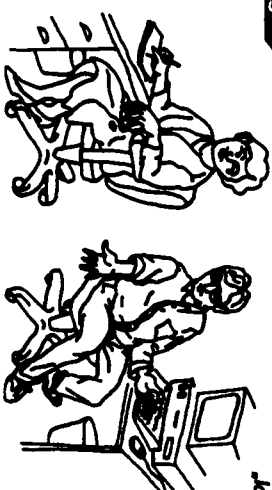
Es ist eine Bitte, wenn der Sprecher anschließend einfühlsam auf die Bedürfnisse der anderen Person reagiert.

eine Bitte und keine Forderung ausgesprochen haben, ganz besonders durch unsere Reaktion auf diejenigen, die nicht wunschgemäß auf unsere Bitte antworten. Wenn wir darauf eingestellt sind, einfühlsames Verständnis für die Gründe zu zeigen, die jemanden davon abhalten, das zu tun, wozu wir bitten, dann haben wir nach meiner Definition eine Bitte geäußert und keine Forderung. Wenn wir eine Bitte statt einer Forderung auswählen, heißt das nicht, daß wir unser Anliegen aufgeben, wenn jemand auf unsere Bitte mit „Nein“ antwortet. Es heißt aber ganz sicher, daß wir erst dann einen Überzeugungsversuch starten, wenn wir einfühlsam auf die Gründe reagiert haben, die die andere Person von einem „Ja“ abhalten.

Bitte kontra Forderung

Bitte oder Forderung?

„Bitte bringen Sie die Dartsbank auf den neuesten Stand“



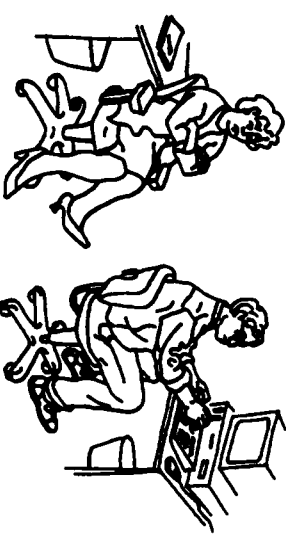
Es war eine Bitte

Einführung:
„Fühlen Sie sich gerade unter Druck und brauchen mehr Zeit, um Ihre Arbeit fertigzumachen?“



Es war eine Forderung

Vernüftung und Vorwurf:
„Sie nutzen Ihre Zeit sehr schlecht.“



Es war eine Forderung

Schuldzuweisung:
„Wenn Sie keinorientiert wären, dann würden Sie sich die Zeit nehmen.“

