

Thema: Strategie

Autor: Manorainjan Holzapfel

Inhaltsverzeichnis

Schlüsselunterscheidung.....	1
Bedürfnis oder Wert?.....	1
Bedürfnis oder Strategie?.....	1
Die Strategie der Bitte.....	2

Schlüsselunterscheidung

Die 3. Schlüsselunterscheidung der GfK bezieht sich auf die Bedürfnisse. Sie sind zu unterscheiden von Strategien und Werten.

Bedürfnis oder Wert?

Ein Wert ist im allgemeinen etwas abstraktes oder allgemeines. **Fairness** ist ein Wert. Das kann man z.B. daran sehen, dass man etwas bewerten muss und zudem noch Vergleiche notwendig sind. Wenn zwei Individuen für das gleiche Vergehen gleich bestraft werden, kann man das fair nennen. Nun erfüllt es dem Bestraften Individuum aber kein Bedürfnis, wenn er eine Geldstrafe zahlen muss, denn ganz offensichtlich erleidet er einen Verlust, auch wenn dieser Verlust genau so groß zu sein scheint, wie der Verlust eines anderen Individuums dass das gleiche vergehen begangen hat. Auge um Auge, Zahn um Zahn, das ist altes Testament und nicht GfK, aber fair. Ein Bedürfnis hingegen ist etwas positives und die Umstände, die zu dessen Erfüllung führen sind produktiver Natur. Essen ist ein Bedürfnis und Nahrung kann dieses erfüllen. Von Fairness und Gerechtigkeit wird man nicht satt. Werte haben sehr viel mit Gedanken und Interpretationen zu tun, mit gesellschaftlicher Prägung und Erfahrung. Bedürfnisse existieren ganz natürlich von Geburt an, sie müssen nicht erlernt oder eingepägt werden. In anderen Kulturkreisen hat man andere Werte, aber die gleichen Bedürfnisse.

Bedürfnis oder Strategie?

Diese Unterscheidung ist elementar einfach: Eine Strategie ist das, was zur Erfüllung eines Bedürfnisses dienen soll. Eine Strategie ist sowohl das theoretische Konstrukt, der Plan, als auch die Abfolge der Handlungen, die im Rahmen dieses Planes durchgeführt werden. Ein Bedürfnis ist keine Theorie und keine Handlung. Die Sprache macht diese Unterscheidung aber oft schwer. Wir alle wissen, dass Menschen Nahrung brauchen, um zu überleben. Die Nahrung wird auch einfach Essen genannt. Der Vorgang der Nahrungsaufnahme wird auch essen genannt. Das Bedürfnis kann man Nahrung nennen, was gleichbedeutend mit Essen ist. Die

Thema: Strategie

Bedürfnisse Essen, Trinken, Luft, sind so elementar, dass die Worte für die erfüllenden Strategien identisch mit den Worten für die Bedürfnisse sind. Der Unterschied zwischen Strategie und Bedürfnis wird erst bei der Betrachtung spezieller Fälle deutlich. Wenn ich das Gefühl Durst habe, dann kann ich verschiedene Strategien anwenden um das dahinter stehenden Bedürfnis zu erfüllen, weil es – wie so oft – mehrere Möglichkeiten gibt, ein und das selbe Bedürfnis zu erfüllen. Ich kann mich ggf. zwischen Wasser, Saft, Tee, Kaffee, Kakao, Milch, Sojadrink, Haferdrink, Molke, Blut, Meerwasser, Bier und Wodka entscheiden. Ich habe also Durst, weil mein Bedürfnis nach Flüssigkeit nicht erfüllt ist und wähle die Strategie einen Ayran zu trinken. Dabei kann die Strategie beliebig komplex werden. Wenn ich keinen Ayran im Haus habe, habe ich die Wahl in ein türkisches Restaurant zu gehen, oder in einen türkischen Supermarkt. Wenn ich ins Restaurant gehe, dann lade ich vielleicht jemanden ein, wenn ich jemanden einlade, habe ich die Wahl zwischen verschiedenen Personen. Im Wesentlichen habe ich aber Durst und brauche Flüssigkeit. Alles andere ist Strategie, die auch versuchen kann, mehrere Bedürfnisse gleichzeitig zu erfüllen, z.B. das Bedürfnis nach Gemeinschaft, weswegen ich jemanden einlade, mit mir zu trinken. Jetzt mag die Person aber keinen Ayran, sie bevorzugt andere Strategien zur Befriedigung ihres Bedürfnisses nach Flüssigkeit. Über die Strategien kann man sich also streiten, nicht über das Bedürfnis.

Die Strategie der Bitte

Der Zusammenhang zwischen Strategie und Bitte ist der, dass eine Bitte eine Strategie ist, um ein Bedürfnis zu erfüllen. Eine Bitte ist eine Metastrategie. Meine grundlegende Strategie ist, ein Ayran zu trinken. Leider habe ich gerade kein Ayran im Haus. Mein Mitbewohner geht gerade einkaufen. Ich bitte meinen Mitbewohner, Ayran zu kaufen. Selber einkaufen zu gehen wäre eine alternative Strategie. Die alternative Metastrategie wäre, dass ich mich selbst "aufraffe", einkaufen zu gehen.

Im dritten Schritt werden Bedürfnisse von Strategien getrennt, im vierten Schritt ist die Strategie elementarer Bestandteil. Nicht jede Strategie ist eine Bitte, aber jede Bitte ist eine Strategie.

Warum trennt man vorher etwas ab, dass man nachher unbedingt braucht? Weil es leider nicht selbstverständlich ist, dass die Strategie, die vorher abgetrennt wurde, die gleiche Strategie ist, die nachher gebraucht wird! Das wesentliche im 3. Schritt ist nämlich nicht die Abtrennung der Strategie (also etwas negatives), sondern die

Thema: **Strategie**

Findung des Bedürfnisses (etwas positives). Das Bedürfnis kann sich hinter einer Strategie verstecken. Und die Strategie kann zur Erfüllung dieses Bedürfnisses völlig ungeeignet sein, denken wir nur an unbedachte Beziehungsgespräche die in Vorwürfen enden, Streit und Trennung. Eine Frau will z.B. mehr Beachtung von einem Mann haben. Also wählt sie die Strategie, ihn eifersüchtig zu machen. Sie hat demonstrative Intimität mit einem anderen Mann, um darzustellen, wie begehrenswert sie ist. Jetzt denkt der Mann aber: "Die hat ja schon einen." und sucht sich lieber eine andere, weil Konkurrenz nicht zu seinen Werten gehört. Hätte die Frau ihm einen Kuchen gebacken, hätte sie wohl in ihrem Sinne mehr Beachtung bekommen. Es ist also zuerst wichtig, sich des Bedürfnisses bewusst zu sein. Erst danach kann man sich eine gut funktionierende Strategie ausdenken. Begehrenswert zu erscheinen ist kein Bedürfnis, Nähe und Verbindung sind Bedürfnisse.