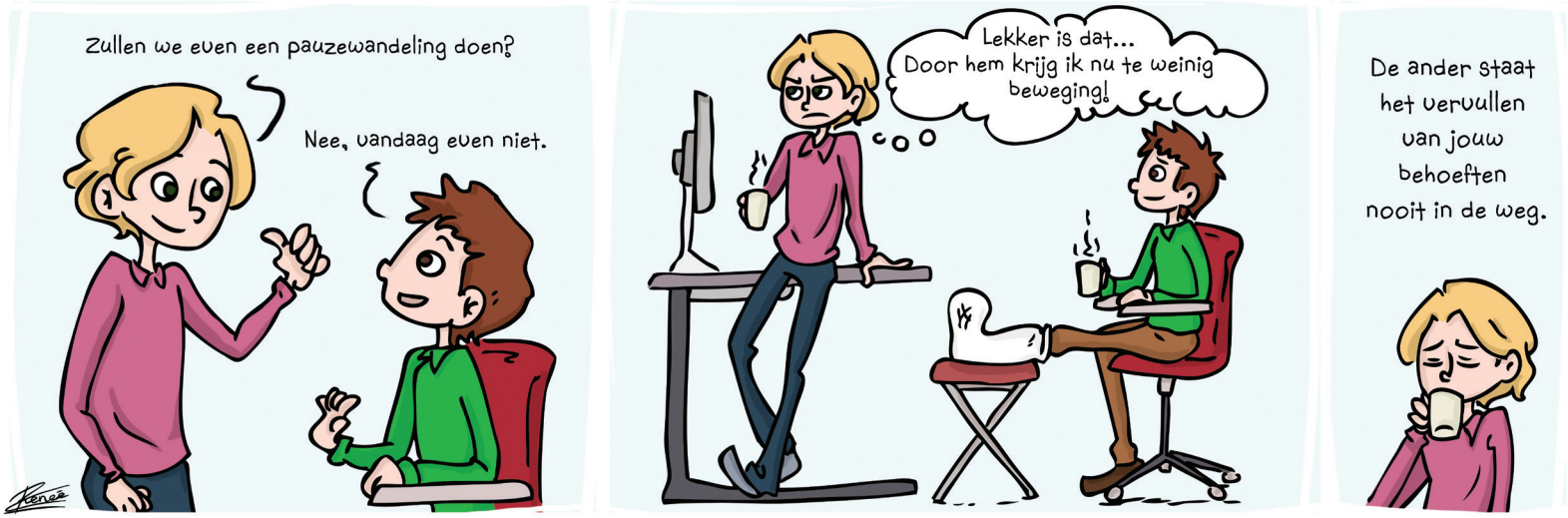
Één behoefte en meerdere strategieën

Het is maandagavond 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 daaruit 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 het verschil tussen denken op strategieniveau en het denken op behoefteniveau door eenvoudige dagelijkse voorbeelden te gebruiken. Je begint door strategieën te herkennen en te benoemen: bijvoorbeeld "Morgen wil ik Ronald spreken over de nieuwe procedure." om vervolgens op zoek te gaan naar de onderliggende behoeften. Bijvoorbeeld voortgang, helderheid, samenwerking en/of contact.
Vervolgens bedenk je nog vijf nieuwe strategieën die de genoemde behoeften zouden kunnen vervullen.