

# Inhalt

Einleitung: Warum haben wir das nicht in der Schule gelernt?.....	11
1. Das erstaunlich einfache Geheimnis: Die Welt durch die Linse der Bedürfnisse verstehen .....	15
1.1 Die vier Kompetenzbereiche von Needs Understanding .....	20
1.2 Strategien durch Bedürfnisse ersetzen.....	27
1.3 Bedürfnisse so unverwechselbar wie ein Fingerabdruck .....	28
1.4 Aber was ist mit ...? Antworten auf die am häufigsten gestellten Fragen.....	30
 TEIL 1: EMPATHISCH ZUHÖREN .....	35
2. Wie man nicht zuhört: Zehn Aussagen, mit denen wir Menschen verprellen.....	37
2.1 Zuhörstile, die der Verbundenheit im Weg stehen .....	39
2.2 Hilfe – ich bin ein*e miserable*r Zuhörer*in! .....	44
2.3 Nützliche Fragen, um Ihren Zuhörstil aufzudecken.....	45
 3. Wie man zuhört: Empathie und Verbundenheit herstellen .....	51
3.1 Warum hilft empathisches Zuhören?.....	51
3.2 Was genau ist Empathie? .....	53
3.3 Wie können wir lernen, empathischer zu sein? .....	54
3.4 Von der Empathie zum Handeln .....	61
3.5 Einige Fragen, die Sie vielleicht zur Empathie haben .....	62
 TEIL 2: SICH SELBST MITFÜHLEND VERSTEHEN .....	67
4. Was treibt Sie an? Die eigenen Bedürfnisse kennenlernen .....	69
4.1 Wie Sie eine Verbindung zu Ihren Bedürfnissen herstellen .....	70
4.2 Zwei Reiseführer zu Ihren Bedürfnissen .....	71
4.3 Mit den zwei Reiseführern Ihre Bedürfnisse erspüren.....	79
4.4 Wenn Sie Ihre Bedürfnisse gefunden und gefühlt haben .....	82

<b>5. Einen Zugang zu schwierigen Situationen finden:</b>	
<b>zusätzliche Tools für knifflige Selbstempathie .....</b>	<b>85</b>
5.1 Ihre Batterien aufladen .....	86
5.2 Wenn Sie von jemandem oder etwas getriggert werden.....	89
5.3 Wenn Sie bereuen, wie Sie sich verhalten haben.....	96
<b>TEIL 3: SPRECHEN UND GEHÖRT WERDEN .....</b>	<b>101</b>
<b>6. Verbunden durch Sprache: Gespräche ohne Hindernisse führen .....</b>	<b>103</b>
6.1 Gespräche führen, die Sie mit anderen verbinden .....	104
6.2 So über Ihre Bedürfnisse sprechen, dass die Botschaft ankommt.....	106
6.3 Ihre Gefühle ausdrücken, sodass Ihnen Verständnis entgegengebracht wird.....	111
6.4 Sich von Schuld befreien, indem Sie Ihr „weil“ ändern.....	115
<b>7. Vier wirkungsvolle sprachliche Hilfsmittel, um Ihren Standpunkt deutlich zu machen.....</b>	<b>119</b>
7.1 Hilfsmittel 1: Beobachten statt Bewerten.....	120
7.2 Hilfsmittel 2: Bitten statt Fordern.....	123
7.3 Hilfsmittel 3: Wertschätzen und feiern statt loben und belohnen.....	128
7.4 Hilfsmittel 4: Reue und Traurigkeit statt Schuld und Verleugnung.....	131
<b>TEIL 4: DIE BEDÜRFNISSE ALLER IN UNSEREM HANDELN BERÜKSICHTIGEN .....</b>	<b>137</b>
<b>8. Deine Bedürfnisse, meine Bedürfnisse und ein neuer Weg vorwärts:</b>	
<b>Strategien entwickeln, die alle miteinbeziehen.....</b>	<b>139</b>
8.1 Abstecher über die Bedürfnisse .....	139
8.2 Ein praktischer Leitfaden, um die Bedürfnisse aller zu berücksichtigen ..	141
8.3 Beispiele dafür, wie der Leitfaden umgesetzt werden kann.....	145
8.4 Ist das nicht nur eine andere Art, über Kompromisse zu sprechen? .....	148
8.5 An Bedürfnissen festhalten und Strategien loslassen.....	149
8.6 Wenn in versteckten Fingerabdruck-Bedürfnissen der Schlüssel zur Lösung liegt .....	152
8.7 Den Leitfaden bei einem inneren Zwiespalt anwenden .....	153

<b>9.</b>	<b>Jenseits von richtig und falsch: Vom Gegeneinander zum Miteinander .....</b>	157
9.1	Im Gegeneinander-Modus .....	159
9.2	Im Miteinander-Modus.....	161
9.3	Respektvolle Grenzen – rücksichtsvoll „Nein“ sagen .....	164
9.4	Verbundenheit über Grenzen hinweg .....	167
	<b>Fazit: Sich die Hände reichen in einer Welt des Wettbewerbs.....</b>	169
	<b>Nachwort: Bedürfnisse und Natur.....</b>	173
	<b>Anhang: Nützliche Listen .....</b>	175
	Bedürfnisliste.....	177
	Gefühlsliste .....	179
	Liste körperlicher Empfindungen.....	181
	Liste falscher Gefühle .....	183
	<b>Über die Autorin.....</b>	184
	Auf den Schultern von Riesen: Erkenntnisse, die zu Needs Understanding beigetragen haben.....	185
	Danksagung.....	187
	Übersicht über die „Boxenstopps“ .....	191