

Methodenbeschreibung

Schule des Wünschens

Ablauf:

1. Von allen Beteiligten das Einverständnis zur Vermittlung einholen

„Seid ihr beide einverstanden, dass ich in diesem Konflikt zwischen euch vermittele?“

2. Die erste Person (A) formuliert einen Wunsch an ihr Gegenüber (B)

„Ich wünsche mir von dir, dass du...“

Der Wunsch sollte u.a. im Einflussbereich des Gegenübers liegen und möglichst konkret und positiv formuliert sein.

Ist er das zunächst noch nicht, können folgende Fragen hilfreich sein:

- a) Der Wunsch liegt **nicht im direkten Einflussbereich** des Gegenübers, sondern im Einflussbereich einer dritten Person (C).
„Was könnte B dafür tun, damit C ...?“ „Was könntest du dir von B wünschen, dass es maximal wahrscheinlich macht, dass C ...?“
- b) Der Wunsch ist **sehr allgemein** und nicht situationsbezogen
„Was wäre eine besonders typische Situation, für die du dir wünschst, dass B ...?“
„Was wird B wann, wo und wie tun, wenn er dir deinen Wunsch erfüllt?“
- c) Der Wunsch ist **nicht sinnesspezifisch konkret**
„Woran wirst du erkennen, dass B ...?“
- d) Der Wunsch **enthält Negationen** (Verneinungen)
„Was wünschst du dir, was B stattdessen tun soll?“
„Was wird B wann, wo und wie tun, wenn er dir deinen Wunsch erfüllt?“
- e) Der Wunsch **enthält Vergleiche/Komparative** (geselliger, hilfsbereiter etc.)
„Was wird B wann, wo und wie tun, wenn er dir deinen Wunsch erfüllt?“
- f) Der Wunsch hat einen **langen Feedbackbogen**
„Woran wirst du/ werdet ihr schon sehr frühzeitig erkennen können, dass B dabei ist, dir deinen Wunsch zu erfüllen?“
„Was wünschst du dir von B, dass er wann, wo und wie tun soll, um dir den Wunsch zu erfüllen?“
- g) Der Wunsch ist **im Konjunktiv formuliert**
„Wie würde sich das anhören, wenn du das im Indikativ formulierst?“
- h) Der Wunsch enthält **Reizwörter** (immer, endlich, wenigstens, nur, einmal, ...)
„Wie würde sich das anhören, wenn du das ohne ... (Reizwort) formulierst?“
- i) Der Wunsch ist ein **„Wir“-Wunsch**
„Was wünschst du dir dazu konkret von B?“



3. Verständnis des Wunsches überprüfen:

Frage an B: „Angenommen, du wärst bereit, A den Wunsch zu erfüllen – wüsstest du jetzt genau, was du tun müsstest?“

4. Bereitschaft zum Erfüllen des Wunsches erfragen

Frage an B: „Bist du bereit, A den Wunsch zu erfüllen?“

- a) Bei „Ja“: B bitten, jetzt seinerseits einen Wunsch an A zu formulieren
- a) Bei bedingter Bereitschaft: „Kannst du deine Bedingung als Wunsch an A formulieren?“
(neuen Zyklus mit diesem Wunsch beginnen)
- a) Bei „Nein“: „Wofür ist es wichtig, dass du an dieser Stelle Nein sagst? Was ist dadurch für dich erreicht oder sichergestellt?“ (-> übergeordnetes Bedürfnis)
„Könntest du daraus einen Wunsch an A ableiten, sodass wenn A diesen Wunsch erfüllen würde, dieses Bedürfnis für dich sichergestellt wäre?“ (neuen Zyklus mit diesem Wunsch beginnen)

5. Grundzyklus so oft durchlaufen, bis ein gleichgewichtiges Paket von Wünschen in beide Richtungen geschnürt wurde

6. Ausgehandelte Einigung besiegeln

„Wie könnt ihr das, was ihr jetzt vereinbart habt, so besiegeln, dass ihr beide wisst, dass ihr euch daran halten werdet, und dass es funktionieren wird?“

Quelle: F. Lohmann (2003) „Konflikte lösen mit NLP“