

## Jongleren met behoeftes

Een techniek in 3 stappen

### 1. Identificeren

### 2. Respecteren

### 3. Afrekenen

De behoefte om de beste te willen zijn kan in een organisatie leiden tot mooie resultaten en de behoefte aan orde kan leiden tot een opgeruimd kantoor. Niks mis mee met behoeftes en toch kunnen wij of onze omgeving er last van hebben. Denk maar aan de behoefte om alles in de hand te houden, de behoefte aan goedkeuring of de behoefte om gelijk te krijgen.



Wanneer we ons onvoldoende bewust zijn van onze behoeftes worden we soms geconfronteerd met de effecten van die behoeftes. De behoefte aan gelijk krijgen kan leiden tot conflictsituaties en de behoefte om alles in de hand te houden kan leiden tot oververmoeidheid en anderen te weinig ruimte laten. Reden voor een coach om de cliënt inzicht te geven in z'n behoeftes waardoor deze zich verder kan ontwikkelen.

Het gaat bij deze techniek in 3 stappen om behoeftes die veranderbaar zijn en niet om de universele behoeftes zoals Maslow die beschrijft.

Als iemand zich bewust is van zijn behoeftes en de effecten daarvan dan kan hij kiezen of hij de situatie accepteert of dat hij er verandering in wil brengen. Hij stuurt dan zelf de situatie en (onbewuste) behoeftes gaan niet langer met hem op de loop.

We nemen het voorbeeld van een cliënt die in de gesprekken steeds terug komt op zijn overvolle agenda. Hij raakt vermoeid, geërgerd en voelt zich vastlopen en klem zitten.

#### *Stap 1: Identificeer je behoefte.*

De coach stelt hem de vraag: "Als deze situatie niet prettig voor je is, wat is dan je behoefte?"

Hij zegt dat hij behoefte heeft aan vrijheid. Waarom heeft hij dan toch zo'n volle agenda? Hij ontdekt dat er een andere behoefte dominant is: de behoefte aan succes. Als je agenda vol is zou dat een teken kunnen zijn dat mensen je nodig hebben, dat je veel inkomsten hebt en dat je dus succesvol bent.

#### *Stap 2: Respecteer je behoeftes en geniet er van.*

De coach kijkt bij deze stap hoe het is voor de cliënt om te ontdekken dat hij behoefte heeft aan succes. Waar is hij tot nu toe succesvol in geweest. Wat levert het hem op en wat is de prijs die hij er voor betaalt? Hier zou de coach het bij kunnen laten. De cliënt is tot een mooi inzicht gekomen en daardoor zal zijn gedrag ongetwijfeld veranderen. In het 3 stappenplan gaat de coach nog wat verder.

#### *Stap 3: Reken af met de behoefte op een ongewone, slimme, weloverwogen manier.*

De coach vraagt in deze situatie: "Wat zou er gebeuren wanneer je de prijs van je diensten met 50% zou verhogen? Zelfs als je een derde van je klanten kwijt zou raken zou je nog hetzelfde verdienen en zou je meer tijd hebben". Wanneer de cliënt dit advies volgt, ziet hij beide behoeftes, die naar vrijheid en die naar succes, bevredigd. Het advies kan ook als provocatief worden ervaren waardoor de cliënt inziet dat hij de behoefte aan succes kan inperken waardoor de behoefte aan vrijheid meer ruimte krijgt.

Deze techniek in 3 stappen kan expliciet worden gemaakt voor de cliënt: Identificeren, respecteren en afrekenen. Wanneer hij inzicht krijgt in de 3 stappen dan kan hij ze ook in andere situaties gemakkelijk zelf hanteren om zo andere behoeftes en het daaruit voortkomende gedrag te identificeren en eventueel te veranderen.

**Behoeftes zijn een deel van wie je bent. Leer er mee te jongleren.**