

Competing Commitments

Innere Widersprüche auflösen, um Klarheit zu gewinnen und Ziele wirklich zu erreichen

Anlass & Ziel

Dieses Tool unterstützt dich dabei, innere Zielkonflikte – sogenannte Competing Commitments – zu erkennen und zu verstehen. Oft stehen hinter dem Gefühl, trotz bewusster Absichten nicht voranzukommen, unbewusste Bedürfnisse, Ängste oder Schutzmechanismen, die mit deinem ursprünglichen Ziel kollidieren. Indem du diese verborgenen Widerstände identifizierst und reflektierst, kannst du Klarheit gewinnen, deine Prioritäten neu ordnen und konkrete Schritte definieren – entweder, um dein ursprüngliches Ziel zu erreichen oder ein angepasstes Ziel zu formulieren, das besser zu deinen wahren Bedürfnissen passt.



Ein Beispiel

1. Mein Ziel	2. Aktuelles Verhalten
<p><i>Was genau habe ich mir vorgenommen?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Ich werde einen Marathon laufen• Ich werde dafür 5x pro Woche trainieren	<p><i>Was habe ich stattdessen getan?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Gearbeitet• Mich um meine Kinder gekümmert• War 2-4x im Monat laufen
4. Neues Ziel	3. Competing Commitments
<p><i>Was nehme ich mir jetzt vor?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Ich gehe 2x pro Woche laufen, um für meine Familie fit zu sein• Ich mache Sport mit den Kindern	<p><i>Welches Bedürfnis oder welche Sorge war wichtiger?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Die Arbeit darf nicht liegen bleiben• Ich muss für meine Familie sorgen können• Ich will für die Kinder da sein!

Zwischen Vorsatz und Umsetzung - Was echte Gespräche blockiert



Das Phänomen, sich etwas vorzunehmen und es am Ende doch nicht umzusetzen, begegnet uns nicht nur bei sportlichen Zielen wie dem Marathon, sondern auch in zwischenmenschlichen Kontexten. Viele Menschen nehmen sich vor, ihre Kommunikationsfähigkeiten zu verbessern, tiefere Gespräche zu führen oder im Dialog achtsamer zuzuhören. Doch wenn es darauf ankommt, handeln wir oft anders. Wir bleiben bei oberflächlichen Gesprächen, weichen schwierigen Themen aus oder greifen auf alte Verhaltensmuster zurück. Warum ist das so? Welche versteckten Verpflichtungen oder Ängste hindern dich daran, deine guten Vorsätze im Dialog auch wirklich umzusetzen? Finde es mit diesem Tool heraus.

1. Mein Ziel	2. Aktuelles Verhalten
<p><i>Was genau habe ich mir vorgenommen?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Bsp.: Ich möchte in Gesprächen aktiver zuhören, um die Perspektive meines Gegenübers zu verstehen.	<p><i>Was habe ich stattdessen getan?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Bsp.: Ich habe mein Gegenüber unterbrochen, um meine eigenen Ideen oder Erfahrungen einzubringen.
4. Neues Ziel	3. Competing Commitments
<p><i>Was nehme ich mir jetzt vor?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Bsp.: Ich übe bewusstes Zuhören und mache Notizen, wenn ich etwas sagen möchte, statt sofort zu unterbrechen.	<p><i>Welches Bedürfnis oder welche Sorge war wichtiger?</i></p> <ul style="list-style-type: none">• Bsp.: Ich möchte sicherstellen, dass meine Perspektive gehört wird und habe Angst, dass ich nicht wahrgenommen werde.

99

Erfolgreiche Zusammenarbeit, Innovations- und Wettbewerbsfähigkeit hängt wesentlich von konstruktiver Dialogfähigkeit und -kultur ab.

Wir unterstützen euch dabei, (wieder) mehr **Verständnis und Verständigung** herzustellen und **Perspektiven zu wechseln**, um gemeinsam **echte Wirkung zu erzielen**.



nah.klar. *impact*



+49 89 377 9972 00



kontakt@qoodos.de



<https://qoodos.de/>



[/qoodos-beratung](https://www.linkedin.com/company/qoodos-beratung)

**Heerwagen, Rickert, Völler-Leipoldt und Partner PartG –
Psychologen | Betriebswirtin | Pädagoge | Personalentwicklerin**

Partner:innen:

Silke Heerwagen, Monique Hernández Vera, Jaakko Johannsen, Thilo Leipoldt,
Sven Lübbers, Alexander Rickert, Nadine Schneider und Veronika Völler-Leipoldt

Geschäftsanschrift:

Seeholzenstraße 2
82166 Gräfelfing