

## **Konzentrieren Sie sich auf Grundbedürfnisse, nicht auf Emotionen**

Versuchen Sie nicht, jede Emotion und ihre möglichen Ursachen zu verstehen, sondern konzentrieren Sie sich stattdessen auf fünf allgemeine Grundbedürfnisse und nutzen Sie diese, um bei sich und anderen positive Emotionen auszulösen. Diese fünf Grundbedürfnisse sind:

### *1. Wertschätzung*

Menschen, denen die Anerkennung fehlt, fühlen sich zurückgesetzt. Wir können anderen unsere Wertschätzung zeigen, indem wir ihre Sichtweise verstehen, ihre Gedanken, Gefühle und Handlungen würdigen und unser Verständnis mit Worten und Taten kommunizieren, Wir können auch uns selbst anerkennen.

### *2. Verbundenheit*

Um zu verhindern, dass sich Verhandlungsführer allein und unverbunden fühlen, können wir strukturelle Beziehungen als Kollegen und persönliche Beziehungen als Vertraute aufbauen.

### *3. Autonomie*

Erkennen Sie an, dass jeder die Freiheit haben möchte, an Entscheidungen mitzuwirken oder sie selbst zu treffen. Wir können unsere eigene Handlungsspielräume vergrößern und sicherstellen, dass wir die Autonomie anderer nicht verletzen.

### *4. Status*

Niemand fühlt sich gerne herabgesetzt. Statt mit anderen in Wettbewerb darüber zu treten, wer den höheren Sozialstatus hat erkennen wir die Spezialgebiete an, auf denen die anderen (und wir selbst) einen besonderen Status genießen.

### *5. Rolle*

Eine unbefriedigende Rolle erzeugt das Gefühl, dass wir nicht ernst genommen und nicht gebraucht zu werden. Doch es geht uns frei, Rollen zu wählen, durch die wir unsere Zusammenarbeit mit den anderen verbessern können. Und wir können uns innerhalb dieser Rolle befriedigende Tätigkeiten suchen.