

# Emotionen x Grundanliegen

Beim Verhandeln ist es unmöglich, Emotionen wirklich unter Kontrolle zu halten. Möglich und wirkungsvoll ist es aber, von den zugrunde liegenden Anliegen effektiv Rechnung zu tragen.

Die Berücksichtigung dieser Grundanliegen löst positive Emotionen aus; ihre Missachtung verursacht das Gegenteil.

## Wertschätzung

- Der Wunsch, Wertschätzung zu spüren
- Die Befürchtung, dass die eigenen Gedanken, Gefühle, Präferenzen, Entscheidungen usw. nicht ernst genommen werden

## Zugehörigkeit

- Der Wunsch, akzeptiert und integriert zu werden
- Die Befürchtung, als Gegner behandelt zu werden bzw. abgestossen zu werden

## Autonomie

- Der Wunsch, das eigene Tun, den eigenen Werdegang selber bestimmen zu können
- Die Befürchtung, dass wichtige Entscheidungen, die uns betreffen, ohne unsere Mitwirkung getroffen werden

## Stellenwert

- Der Wunsch, gemäss dem eigenen Status behandelt zu werden
- Die Befürchtung, dass die eigenen Kompetenzen und Autorität nicht respektiert werden

## Selbstverwirklichung

- Der Wunsch, über sich selbst und seine Tätigkeit stolz sein zu können
- Die Befürchtung, eine Rolle spielen zu müssen, die mir nicht passt bzw. mir widerstrebt

Quelle: Roger Fisher and Daniel Shapiro, *Beyond Reason – Using Emotions as You Negotiate*, Viking, Penguin Books. Siehe auch: [www.beyond-reason.net](http://www.beyond-reason.net).