

# Émotions vs aspirations sous-jacentes

Il n'est pas réaliste de vouloir contrôler les émotions en négociation (les siennes et celles des autres). Il vaut mieux s'efforcer de tenir intelligemment compte des aspirations fondamentales sous-jacentes.

La satisfaction de ces aspirations fondamentales provoque des réactions positives au plan émotionnel; les fouler aux pieds provoque l'effet contraire.

## Appréciation

- Le désir de se sentir apprécié
- La crainte que ses propres préférences, réflexions, sentiments et décisions ne soient pas pris au sérieux

## Affiliation

- Le désir de se sentir accepté et intégré
- La crainte d'être traité comme un adversaire, de se sentir rejeté, etc.

## Autonomie

- Le désir d'être maître de ses propres décisions, de son propre destin
- La crainte que des décisions importantes nous concernant soient prises sans que nous ayons eu voix au chapitre

## Statut

- Le désir d'être traité comme je le mérite au vu de mon rang
- La crainte que mes compétences et mon autorité ne soient pas respectées

## Rôle

- Le désir de pouvoir être fier de soi-même, de ce que l'on fait, etc.
- La crainte d'avoir à jouer un rôle démotivant, parce qu'il ne nous convient pas

Source: Roger Fisher et Daniel Shapiro, *Beyond Reason – Using Emotions as You Negotiate*, Viking, Penguin Books. Voir aussi: [www.beyond-reason.net](http://www.beyond-reason.net).