

## Gewaltfreie Kommunikation nach Dr. Marshall Rosenberg im Business-Kontext:

*Wie wir uns fühlen, wenn sich unsere Bedürfnisse nicht erfüllen...*



↓

ärgerlich	ernüchtert	ruhelos
alarmiert	erschlagen	sauer
angespannt	frustriert	skeptisch
beunruhigt	gehemmt	unbehaglich
besorgt	geladen	ungeduldig
betroffen	hilflos	uninspiriert
durcheinander	irritiert	unruhig
empört	nachdenklich	unzufrieden
entmutigt	nervös	verärgert
enttäuscht	perplex	widerstrebend
	ratlos	zögerlich

*Wie wir uns fühlen, wenn sich unsere Bedürfnisse erfüllen...*




↓

angeregt	ermutigt	locker
begeistert	erstaunt	motiviert
beruhigt	fasziniert	neugierig
bewegt	froh	optimistisch
dankbar	gelassen	ruhig
entlastet	gespannt	sicher
entschlossen	glücklich	stolz
entspannt	hoffnungsvoll	vertrauensvoll
erfreut	inspiriert	wissbegierig
erleichtert	interessiert	zufrieden
	klar	zuversichtlich

## Gewaltfreie Kommunikation nach Dr. Marshall Rosenberg im Business-Kontext:

### *Bedürfnisse*

	Einbindung	Glaubwürdigkeit	Offenheit	Unterstützung
Akzeptanz	Entlastung	Herausforderung	Ordnung	Verbindung
Austausch	Entwicklung	Inspiration	Orientierung	Verlässlichkeit
Authentizität	Fairness	Integrität	Respekt	Verständnis
Autonomie	Flexibilität	Klarheit	Rücksichtnahme	Vertrauen
Anerkennung	Freiheit	Kompetenz	Sicherheit	Wachstum
Balance	Gehört werden	Kontinuität	Sinn	Wertschätzung
Beitrag leisten	Gesehen werden	Kooperation	Struktur	Wirksamkeit
Bewegung	Gemeinschaft	Kreativität	Unabhängigkeit	Zeit sinnvoll nutzen