

## Was will eigentlich ...? Das 1x1 der Grundbedürfnisse

Eigentlich ist das Thema „Grundbedürfnisse“ doch „kalter Kaffee“. Aber wenn man so tagtäglich Vertriebler, Führungskräfte, Projektleiter u.v.a. beim „verkaufen“ von Produkten, Ideen, Requests usw. beobachtet, dann wohl doch (noch) nicht.

*„Unsere Aufgabe ist es, dem Kunden innerhalb des Zeit- und Kostenrahmens nicht das zu geben, was er will, sondern etwas, wovon er niemals auch nur geträumt hätte, es überhaupt zu wollen. Und wenn er es dann bekommt, erkennt er es als das, was er eigentlich schon immer wollte.“*

(Sir Denys Ladsun, Architekt)

Und was wollen Kunden, Mitarbeiter, Partner in Beziehungen?  
Hier das kleine 1x1 der Grundbedürfnisse für Sie:

### Grundbedürfnis „Profit“

Ziel: Gewinnstreben, Sparen, Zeit gewinnen

- Wie kann damit mehr Geld verdienen?
- Wie nutzt ich etwas, was ich schon habe, damit besser?
- Wer gibt mir mit dem, was ich da bekomme, sogar noch etwas „oben drauf“?
- Wie kann mit unserem Produkt Zeit und Geld gespart werden?
- Wie kann ich mich damit zeitsparend auf für mich Wichtigeres konzentrieren?

### Grundbedürfnis „Sicherheit“

Ziel: Selbsterhaltung, Gesundheit, Risiko- und Sorgenfreiheit

- Fühle ich damit sicherer?
- Verbessert das meine Gesundheit oder meine Lebensgrundlage?
- Welche Unannehmlichkeiten vermeide ich künftig, wenn ich das benütze oder tue?
- Worüber muss ich mir keine Sorgen mehr machen?
- Wie sichert das den Fortbestand des Unternehmens, meines Jobs, meiner Beziehung ...?

## Grundbedürfnis „Komfort“

Ziel: Bequemlichkeit, Ästhetik, Schönheitssinn

- Wie steigert das meinen Komfort und meine Bequemlichkeit?
- Fühle ich mich wohler, wenn ich das kaufe, mache, lasse...?
- Wie erleichtert das mir oder anderen die Arbeit?
- Wie macht das mein Leben oder das von anderen (z.B. meinen Kunden, meinem Lebenspartner ...) schöner oder ästhetischer?
- Wie verbessert sich dadurch die Atmosphäre oder Stimmung?

## Grundbedürfnis „Prestige“

Ziel: Stolz, Ansehen, Anlehnungsbedürfnis, „In“- oder „Dabei“-sein

- Wodurch gewinne ich dank des Produktes oder weil ich dies oder jenes tue oder lasse an Ansehen und Prestige?
- Bei wem erweckt das Anerkennung, wenn ich das habe?
- Bin ich dann „IN“, wenn ich das habe / tue ...?
- Gehöre ich dann zu der „Gruppe“, von der ich gerne anerkannt werden möchte?

## Grundbedürfnis „Innovation/Freude“

Ziel: „Nr. 1 sein“, Vergnügen, Sympathie

- Bin ich damit der Erste oder einzigartig?
- Wo bin ich damit die Nr. 1 oder kann ich damit schneller die Nr. 1 werden?
- Macht mir das Spaß, steigert das meine Lebensfreude und mein Vergnügen?
- Wie kann ich mir – und vielleicht gleichzeitig auch anderen – „etwas Gutes“ tun?

Wenn Sie inhaltliche Fragen oder Anregungen zum Erfolgsthema haben, dann stehen wir Ihnen wie immer gerne für Ihre Fragen oder den Gedankenaustausch zur Verfügung.

Eine kurze mail an [mailto:info\(at\)jbt.de](mailto:info(at)jbt.de) genügt.