

Verhandeln - 2

Lieber Interessen
ergründen

Nicht um
Positionen
feilschen

Je länger die Verhandlung dauert, desto vielseitiger (umfassender) wird die Interessenlage

Beim Vorhandensein von vielen Interessen (Einzelvorteilen und Einzelnachteilen) ist die Gefahr geringer, dass ein Verhandlungspartner sich nur mit (seinen) Einzelvorteilen identifiziert. Jede Verhandlungsvariante hat für beide (Einzel-) Vor- und Nachteile.

Wenn beide Seiten erkannt haben, dass sich Gemische von Einzelvor- und Nachteilen im "Topf" befinden, entsteht eine gemeinsame Interessenlage. Der Blick ist nicht mehr gegeneinander, sondern in den Topf gerichtet.

Interessen lassen sich leichter erweitern oder verändern, sind vielseitiger, können auch widersprüchlich sein,

Eine Position verführt zum verteidigen

Eine Position verführt zur Identifikation (Setzt sich die Position durch, habe ich mich durchgesetzt und umgekehrt)

Je länger die Verhandlung dauert, desto eingengter werden die Positionen, desto wahrscheinlicher wird ein Abbruch oder ein Ergebnis mit Verlierer und Sieger.

(Oft ist es nur ein scheinbarer Sieg: ZB. eine langjährige Auseinandersetzung vor Gericht hat keinen Sieger)

Positionsgerangel garantiert keinen materiellen Erfolg und gefährdet evtl. zukünftige Beziehungen