

Verhandeln - 2

Lieber Interessen
ergründen

Nicht um
Positionen
feilschen

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

Beim Vorhandensein von
viele Interessen
(Einzelvorteilen und
Einzelnachteilen) ist die
Gefahr geringer, das 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 Nachteile
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