

# Umgang mit der eigenen "BATNA"

- Die andere Partei von den Konsequenzen des Neinsagens bewusst machen
  - „Haben Sie an die Nachteile gedacht?“
  - Warnen statt drohen
- Die eigene Alternative vorweisen
  - Glaubwürdigkeit der eigenen BATNA aufbauen
  - Sichtbare Vorbereitungen treffen
- Alternative einsetzen, ohne Provokation
  - Machteinsatz: soviel wie nötig, so wenig wie möglich
  - Legitime Mittel benutzen
- Tür offen lassen
  - Die andere Partei nicht mit den Rücken an die Wand drücken
  - Letztes Angebot nicht zurückziehen

Eine beidseitig vorteilhafte Lösung nützt mehr als ein (Pyrrhus-) Sieg!

Quelle: William Ury, *Schwierige Verhandlungen - Wie Sie sich mit unangenehmen Kontrahenten vorteilhaft einigen*, Heyne Verlag, 1993