

# Emotionen beim Verhandeln

---

«Übliche Verhandlungsmodelle räumen Rationalität den höchsten Stellenwert ein. (...)

Das (...) Problem mit der Überbewertung von Rationalität ist, dass Emotionen als irrelevant oder schädlich für den Verhandlungsprozess betrachtet werden. (...)

Welche Alternativen gibt es, um den echten Wert der Emotionen beim Verhandeln zu schätzen sowie Gefühlsausdrücke als legitim zu betrachten? Eine grundsätzlich andere Verhandlungsart würde Emotionen als Zeichen einer kritischen Wende im Konfliktverlauf bewerten. Dank ihrer chaotischen Natur schaffen Emotionen eine Ambivalenzlage, die den Parteien erlaubt, ihren Kurs zu ändern. Sie bringen die gewohnten Verhandlungsmuster durcheinander und ermöglichen neue Verhaltensweisen. Sie deuten deshalb auf Umbrüche und Krisenmomente, die den Verhandlungsparteien eine Gelegenheit bieten, ihre gegenseitigen Beziehung sowie die zur Diskussion stehenden Streitfragen, Interessen und Positionen umzuformen. (...)

Der Ausdruck von Emotionen im Dialog stellt die Chance dar, beim Verhandeln Unterschiede zwischen Menschen achten und schätzen zu lernen.»

Gemäss: Linda L. Putnam, *Challenging the Assumptions of Traditional Approaches to Negotiation*, Negotiation Journal, Vol. 10, Number 4 (October 1994)