

Ein Sumbiosis Denkbaustein

# Paradox zwischen Ehrgeiz und Zufriedenheit

# Ehrgeiz vs. Zufriedenheit

## → Paradox

- Zahlreiche Studien zeigen, dass diejenigen, die sich beim Verhandeln ehrgeizige Ziele setzen, mehr erreichen oder bekommen, als diejenigen, die bescheidener sind – d.h.: sie erreichen in der Regel Ergebnisse, die *objektiv besser* sind .

Und trotzdem sind sie im Nachhinein oft weniger zufrieden – d.h.: sie erreichen in der Regel Ergebnisse, die *subjektiv schlechter* sind.

## → Erklärung

- Je höher die Ziele, desto kleiner die Wahrscheinlichkeit, dass sie vollständig erreicht werden – was oft dazu führt, dass die Zufriedenheit bezüglich des Verhandlungsergebnisses und -verlaufs relativ tief ist.

# Ehrgeiz vs. Zufriedenheit

## → Lösung

- Beim Verhandeln sollte man sich wohl ehrgeizige Ziele setzen. Gleichzeitig sollte man sowohl die Auffassung der Zielsetzung erweitern als auch sein Selbstbewusstsein und seine Selbstakzeptanz verstärken – d.h.:
  - a) **Zielsetzung:** Sich bemühen, die Gesamtheit der eigenen Interessen in Betracht ziehen (und nicht nur z.B. den Preis) - inklusiv die prozessbezogenen Interessen
  - b) **Selbstbewusstsein:** Das Bewusstsein über das, was uns vor, während und nach einer Verhandlung treibt (sowohl rational als auch emotional), verstärken.
  - c) **Selbstakzeptanz:** Ohne Rücksicht darauf, ob man klug und korrekt handelt oder nicht und was Andere darüber denken, sich selber bedingungslos akzeptiere.

Quelle: Clark Freshman, Chris Guthrie; *Managing the Goal-Setting Paradox – How to Get Better Results from High Goals and Be Happy*; Negotiation Journal, Vol. 25, Nr. 2, April 2009