

Die Gründe des kompetitiven Verhandelns

Kompetitives Verhandeln wird in der Gesellschaft gefördert

Praktisch seitdem wir geboren sind, prägt uns die Gesellschaft mit bestimmten Verhandlungsansätzen: Man soll gewinnen oder am besten wegkommen, ohne Rücksicht auf die Bedürfnisse der anderen Partei.

Es ist schwierig, eingewurzelte Denkweisen zu verlernen

"Ich weiss, dass kompetitives Verhandeln funktioniert. Ich tue es seit 30 Jahren und schauen Sie, wie gut es mir geht!"

Kompetitives Verhandeln ist ein Zeichen der Stärke

Wenn sie kämpferisch verhandeln, fühlen sich viele Leute stark und denken, dass sie als stark wahrgenommen werden.

Moralische Rechtschaffenheit macht kämpferisch

"Warum sollten wir für eine beidseitig vorteilhafte Lösung bemüht sein, wenn *wir* recht und *sie* unrecht haben?"

Kompetitives Verhandeln lenkt von Emotionen ab

Kompetitives Verhandeln erlaubt, das unbequeme Ansprechen von emotionalen Beweggründen (Frustrationen, Neigungen, Ängste, Hoffnungen usw.) zu vermeiden.

Kompetitives Verhandeln spart Offenheit

Viele Verhandler befürchten, dass Offenheit ihrerseits durch die andere Partei ausgenützt wird. Wenn gegenseitiges Vertrauen fehlt, hüten sich die Parteien, Informationen zu offenbaren. Sie sind dann eher geneigt, einen kompetitiven Verhandlungsstil zu pflegen.

Gemäss: Daniel L. Shapiro, *Supplemental Joint Brainstorming: Navigating Past the Perils of Traditional Bargaining*, Negotiation Journal, October 2000, Vol. 16, Number 4