

Integratives x kompetitives Verhandeln

Üblicher Ablauf

1. Argumentieren basierend auf Rechts- und Machtansprüchen
2. Gegenargumentieren basierend auf Rechts- und Machtansprüchen
3. Eskalation

Eskalationsspirale durchbrechen

„Wir konnten zeigen, dass die Partei, die Argumente basierend auf Rechts- oder Machtansprüchen nicht erwidert, den Verhandlungsablauf günstig umstellen kann. (...)

In unserer Studie wurden Argumente basierend auf Rechts- und Machtansprüchen 499 Male vorgebracht. (...) Wenn die andere Partei diese Argumente nicht erwiderte, stellte ihr Gegenüber sein Argumentationsstil in 77% der Fälle um“

Eine Taktik mit Namen nennen

„Wir konnten feststellen, dass es sehr wirkungsvoll ist, eine kompetitive Taktik mit Namen zu nennen: in 82% der Fälle änderte daraufhin die angesprochene Partei ihre Vorgehensweise.“

Gemäss: Anne L. Lytle, Jeanne M. Brett, Debra L. Shapiro, *The Strategic Use of Interests, Rights and Power to Resolve Disputes*, Negotiation Journal, Volume 15, Number 1 (January 1999)