

Die Quellen der Macht beim Verhandeln

- Fähigkeiten und Kenntnisse
 - * Personen und Interessen / Fakten
- Gute Arbeitsbeziehung
 - * Vertrauen und Fähigkeit, wirksam zu kommunizieren
- «Beste Alternative» zur Verhandlungsübereinkunft
 - * Selbst-Hilfe / Ersatzlösung beim Weggehen
- Elegante Lösungen
 - * Brainstorming / Optionen zum beiderseitigen Vorteil
- Legitimität
 - * Neutrale Beurteilungskriterien / Fair Standards
- Verpflichtungen
 - * Feste Offerten bzw. Zurückweisungen oder Warnungen

Gemäss: R. Fisher, *Negotiation Power - Getting and Using Influence*, American Behavioral Scientist, Vol. 27 No. 2, Nov.-Dec. 1983, p. 149-166