

FUNKTIONSFÄHIGE ARBEITSBEZIEHUNG

„Beim Verhandeln müssen Sie mit Ihrem Gegenüber auf der menschlichen Ebene kommunizieren können.

Missverstehen Sie mich bitte nicht. Es geht nicht darum, sich als netten Kerl darzustellen. Überhaupt nicht. Es geht darum, Ihren Gesprächspartner zu verstehen und gefühlsmässig zu begreifen. Sie brauchen sich in diese Person nicht zu verlieben, um sie zu verstehen. Sie brauchen nicht einmal Sympathie für sie zu empfinden, um zu fühlen, was in ihr vorgeht.

Sie müssen aber fähig sein, Verständnis zu zeigen und Vertrauen aufzubauen.

Allerdings müssen Sie auch deutlich zum Ausdruck bringen, dass Sie die Sache ernst nehmen und Ihre berechtigten Forderungen und Interessen entschlossen vertreten werden.“

Interview with a senior Israeli negotiator, September 1998. Mentioned in: Michael Watkins, *Negotiating in a Complex World*, Negotiation Journal, Volume 15, Number 3 (July 1999), page 253