

Den Verhandlungshintergrund meistern

Wie kann man das komplexe und subtile Spiel lenken, das vor und während einer Verhandlung stattfindet?

Macht

- * Verhandlungsanreize anbieten.
- * Den status quo mit Kosten belasten.
- * Alliierte suchen. Koalitionen aufbauen.

Prozess

- * Ideen frühzeitig streuen.
- * Verhandlungsstrukturen und -prozesse gestalten.
- * Konsens schrittweise und schon vor der Verhandlung aufbauen.

Würdigung

- * Die Lage und die Sorgen des Anderen anerkennen. Den Anderen helfen, das Gesicht nicht zu verlieren.
- * Die unterschiedlichen Bedürfnisse und Sichtweisen der Parteien unbewertet in Erscheinung bringen.
- * Nicht versuchen, eine Übereinstimmung sofort durchzusetzen. Das Gespräch weiterführen.