

Übliche Fehler beim Verhandeln

1. Sich nicht um das Problem der anderen Partei kümmern
2. Finanzielle Interessen über alles stellen...
... anstatt daran zu denken, dass:
 - * Menschen sich vielleicht sogar mehr um Fairness, Ruf, Selbstwertgefühl usw. kümmern
 - * die Qualität einer Arbeitsbeziehung oder eines Gesprächsverlaufs, der Geist, in welcher ein Abkommen getroffen wird, die Interessen von Drittpersonen ebenfalls wichtig sind
3. Sich auf Positionen konzentrieren, nicht auf Interessen
4. Auf die Suche nach Gemeinsamkeiten fixiert sein (d.h. den Wert von Unterschieden ausser Acht lassen)
5. Die Alternativen (BATNAs *) der Parteien ignorieren (* Best Alternative To a Negotiated Agreement)
6. Fehleinschätzungen ent- und bestehen lassen
 - * Selektive Aufnahme von Informationen
 - * Voreingenommenheit

Quelle: James K. Sebenius, *Six Habits of Merely Effective Negotiators*, Harvard Business Review, April 2001