

Vorbereitung für den Umgang mit kulturellen Hürden

Macht

- * Wie sieht die Persönlichkeit der Vertreter der anderen Partei aus? Wurden Sie auf Grund ihres Status und Beziehungsnetzwerks oder ihrer Fachkenntnisse und Erfahrung ausgewählt?
- * Wie werden Entscheidungen auf ihre Seite getroffen? Was zählt bei ihnen mehr: Konsensus oder Autorität?

Werte

- * Ist ihre Kultur eher individualistisch oder gemeinschaftlich?
- * Auf was legen sie mehr Gewicht: auf die Beziehung oder auf formelle Verpflichtungen?
- * Was motiviert sie, eine Vereinbarung einzuhalten: ihr guter Ruf, das gegenseitige Vertrauen, die Angst vor Vergeltungsmassnahmen, die Perspektive von weiteren Gewinnen später oder etwas anderes?
- * Was könnten sie als verletzend empfinden?

Verpflichtung

- * Was ist für sie verhandelbar bzw. nicht verhandelbar?
- * Durch welche Art von Vereinbarung fühlen sie sich verpflichtet?
- * Werden Vereinbarungen schriftlich oder eher formlos abgeschlossen?

Prozess

- * Welche Verhandlungstaktiken sind akzeptabel?
- * Wie wichtig sind das Protokoll und andere Förmlichkeiten?
- * Drücken sie sich eher direkt oder vorsichtig aus?
- * Was meinen sie mit "Ja", was meinen sie mit "Nein"?
- * Wie wichtig sind nonverbale Signale?
- * Was gilt für sie als offen und ehrlich?
- * Wie versuchen sie, Konflikte bei der Vertragserfüllung zu lösen?

Gemäss: Michael D. Watkins, *Diagnosing and Overcoming Barriers to Agreement*, Harvard Business School, Note # 9-800-333, Rev. May 8, 2000