

Verbundene Verhandlungen

Umgestaltung des Verbindungssystems:

- Schaltplan der Verbindungen zeichnen
- Neue vorteilhafte Verbindungen schaffen / nachteilige Verbindungen neutralisieren
 - * Mit wem müssen wir uns zuerst einigen?
 - * Könnten wir kompetitive, für uns vorteilhafte Verbindungen schaffen (z.B. durch Aufnahme von Verhandlungen mit ihren Mitbewerbern)?
 - * Könnten wir durch die Schaffung von synergistischen Verbindungen unsere Erfolgchancen erhöhen (z.B. durch Beteiligung eines Partners, der zusätzliche Ressourcen einbringt)?
 - * Könnten wir ungünstige wechselseitige Verbindungen beseitigen (z.B. indem wir der anderen Partei helfen würden, interne und im Wege stehende Konflikte zu lösen)?
- Fortlaufenden Aktionsplan aufstellen
 - * Welche ist die am meisten Erfolg versprechende Reihenfolge der Initiativen, die wir im Rahmen des jetzigen Systems nehmen sollten
 - * Wie sollte das jetzige Verbindungssystem verändert werden? Wie sollten wir vorgehen und in welcher Reihenfolge? Wie und wo könnten wir Unterstützung bekommen?

Quelle: Michael Watkins and Samuel Passow: *Analyzing Linked Systems of Negotiations*. *Negotiation Journal*, 12 (4), October 1996