

Verbundene Verhandlungen

Typen von Verbindungen:

- * Zwischen externen und internen Verhandlungen
- * Zwischen mehreren externen Verhandlungen

- * Kompetitiv: Die Übereinkunft in einer Verhandlung schliesst eine Übereinkunft in den anderen aus
- * Wechselseitig: Ein Verhandlungserfolg wird nur erreicht, wenn eine Übereinkunft in allen Verhandlungen erzielt wird

- * Synergisch: Macht es leichter, gegenseitig vorteilhafte Tauschgeschäfte zu machen, den Kuchen zu vergrössern und eine Einigung zu erzielen
- * Gegensätzlich: Macht es schwieriger, gegenseitig vorteilhafte Tauschgeschäfte zu machen, den Kuchen zu vergrössern und eine Einigung zu erzielen

- * Seriell: Was in einer Verhandlung passiert, beeinflusst den Ablauf der anderen, aber nicht umgekehrt
- * Interaktiv: Was in einer Verhandlung passiert, beeinflusst den Ablauf der anderen, und umgekehrt

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