

Verhandlungsmedien

<u>Medium</u>	<u>Vorteile</u>	<u>Nachteile</u>
Persönliches Gespräch	<ul style="list-style-type: none"> • Insgesamt die umfangreichste Kommunikationsform → höchstes Qualitätspotential 	<ul style="list-style-type: none"> • Umständlich (orts- und zeitgebunden usw.)
Telefon	<ul style="list-style-type: none"> • Praktisch • Zeiteffizient • <i>Körpersprache versteckt</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Relativ hohe Risiken (unerwarteter Anruf → keine Vorbereitung möglich; gewisser Druck, schnell und deshalb unüberlegt zu antworten) • Prozess üblicherweise noch weit weniger gemanagt als bei persönlichen Gesprächen • Begrenzte Palette der Ausdrucksformen (<i>Körpersprache versteckt</i>) • Begrenzte Kontrolle bezüglich der Auswirkung der übermittelten Botschaften • Ungeeignet für die Vermittlung und Diskussion von komplexen Gesprächsinhalten
Brief	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Zähflüssig</i> • <i>Verbindlich – nachhaltig</i> • Perfekte Kontrolle über die gesendeten Botschaften • Relativ manipulationsunanfällig • Kommunikationsalternative mit Menschen, die man nicht ausstehen kann 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Zähflüssig</i> • <i>Verbindlich – nachhaltig</i> • Praktisch keine Kontrolle über die Auswirkung der gesendeten Botschaften
E-Mail	<ul style="list-style-type: none"> • Gleich wie beim Telefon • E-Mails könnten die gleichen Vorteile haben wie Briefe, wenn sie sorgfältig geschrieben wären (was oft nicht der Fall ist!) 	<ul style="list-style-type: none"> • Grösstenteils gleich wie bei Telefonaten und Briefen aber ausgeprägter