

# Vereinbarungshindernisse

⇒ „Nicht meine Idee!“

⇒ „Was schlagen Sie vor?“

⇒ „Was denken Sie darüber?“ (konstruktive Kritik)

⇒ „Ziehen Sie dieses oder jenes vor?“

⇒ **Unbefriedigte Interessen**

⇒ Interessen der anderen Partei nicht als irrational abschreiben

⇒ Nach den immateriellen Motiven suchen, die ein Verhalten erklären können

⇒ **Angst, das Gesicht zu verlieren**

⇒ Auf Fairness- und Legitimitätskriterien hinweisen

⇒ Die Begründungsrede der anderen Partei schreiben

⇒ Die andere Partei alle Lorbeeren in Anspruch nehmen lassen

⇒ **Zu viel, zu schnell**

⇒ Schrittweise vorgehen: mit den leichteren Problemen anfangen; Zwischenvereinbarungen abschliessen; experimentieren; usw.

⇒ Keine Verpflichtung bis zum Schluss

⇒ Konditionalvereinbarung in Erwägung ziehen

Gemäss: William Ury, *Schwierige Verhandlungen - Wie Sie sich mit unangenehmen Kontrahenten vorteilhaft einigen*, Heyne Verlag, 1993