

Voraussetzungen für eine gute Beziehungsstrategie

Unstimmigkeit: Eine Beziehungsstrategie sollte auf keinen Fall Übereinstimmung in der Sache erfordern. Je gravierender unsere Differenzen sind, desto mehr benötigen wir eine funktionierende Beziehung, um sie in den Griff zu bekommen.

Zugeständnisse: Die Strategie sollte weder erfordern, dass wir anderen nachgeben, noch sollte sie dasselbe von anderen verlangen.

Vorgefasste Meinung: Die Strategie sollte nicht auf der Annahme beruhen, dass wir im Besitz der alleinigen Wahrheit sind. Es ist ja unmöglich, eine Beziehung auf die Prämisse aufzubauen, dass der andere immer im Unrecht ist.

Gegenseitigkeit: Wir sollten weder erwarten, dass die andere Seite ein beispielhaftes Verhalten an den Tag legt, noch sollten wir davon ausgehen, dass sie unserem Vorbild folgen wird.

Lagermentalität: Die Strategie sollte uns die Möglichkeit lassen, unsere Meinung darüber, wer auf unserer Seite ist und wer nicht, zu ändern.

Schlussfolgerung:

- * eine Beziehungsstrategie muss vorbehaltlos konstruktiv sein, d.h. sie muss gelten, ob die andere Partei nun den gleichen Richtlinien folgt oder nicht
und gleichzeitig
- * muss sie durch die feste Entschlossenheit aufgewogen werden, unsere eigenen legitimen Interessen niemals zu opfern.

Quelle: Roger Fisher, Scott Brown: Gute Beziehungen (Campus Verlag, 1989; vergriffen). Original auf Englisch: Getting Together – Building Relationships As We Negotiate (Penguin Books)