

Vertrauensbildende Strategien

- Abschreckungsbasierte Strategien

Massnahmen zur Prävention von Unzuverlässigkeit

- * Gegenseitige Abhängigkeit erhöhen
 - Längerfristige Beziehungen aufbauen
 - Vielfältige Beziehungen aufbauen
- * Ruf des Partners als Geisel nehmen

- Wissensbasierte Strategien

Massnahmen zur Erhöhung der Vorsehbarkeit

- * Regelmässig mit Partnern kommunizieren
- * Potentielle Partner gründlich erforschen

- Identifizierungsbasierte Strategien

Massnahmen zur Entwicklung von Gemeinsamkeiten

- * Partner räumlich näher bringen
- * Produkte / Ziele gemeinsam entwickeln
- * Gemeinsame Identität entwickeln (Name!)
- * Gemeinsame Werte aufbauen

Gemäss: Debra L. Shapito, Blair H. Sheppard and Lisa Cheraskin, *Business on a Handshake*,
Negotiation Journal, Vol. 8, Number 4 (October 1992)