

Vertrauensfaktoren

Faktoren, die berücksichtigt werden müssen, um beim Verhandeln Vertrauensverhältnisse aufzubauen:

- Risikobereitschaft: Wie risikofreudig bzw. risikoscheu sind die Beteiligten?
- Selbstbewusstsein: Fühlen sich die Beteiligten mit der Welt und mit sich selbst wohl oder nicht?
- Machtverhältnisse: Verfügt eine Partei über Autorität und Macht – und fühlt sich dementsprechend die andere Partei verwundbar – oder nicht?
- Sicherheitsgefühl: Wie viel steht auf dem Spiel und wie hoch sind die Risiken?
- Ähnlichkeiten: Wie gross sind die Ähnlichkeiten (gleicher Hintergrund, gleiche Werte usw.) zwischen den Beteiligten?
- Interessenlage: Kann jede Partei davon ausgehen, dass die andere ihr nicht schaden wird, weil die gemeinsamen Interessen gross genug sind – oder nicht?
- Wohlwollen: Kann jede Partei davon ausgehen, dass ihre Interessen durch die andere respektiert werden (auch wenn die jeweiligen Interessen konfliktierend sind)?
- Fähigkeiten: Betrachtet jede Partei die andere als fähig und kompetent?
- Ruf: Kann jede Partei davon ausgehen, dass die andere sich erwartungsgemäss verhalten wird, weil sie sich bisher als zuverlässig und vertrauenswürdig erwiesen hat?
- Kommunikation: Wie offen und ehrlich ist die Kommunikation zwischen den Parteien?

Basierend auf: Robert F. Hurley, *The Decision to Trust*, Harvard Business Review, September 2006