

Auf Interessen konzentrieren

Einer der Hauptgründe, warum Verhandlungen scheitern, ist das starre Verharren auf Positionen. Dann gibt es kaum eine Chance auf einen wirklichen Dialog.

Berücksichtigen Sie die beiderseitigen Interessen in einer Verhandlung. Das ist der Schlüssel zum Erfolg.



BEI DEM THEMA GEHT ES UM DIE FRAGEN:

- Warum sollten Sie sich auf Interessen konzentrieren?
- Wie erreichen Sie einen Interessenausgleich?
- Wie finden Sie gemeinsam zu einer einvernehmlichen Entscheidung?



Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Beharren auf Positionen in Verhandlungen gemacht?

Welche Auswirkungen hatte dieses Verhalten? Wie konnten Sie die Fronten auflösen?

Keywords

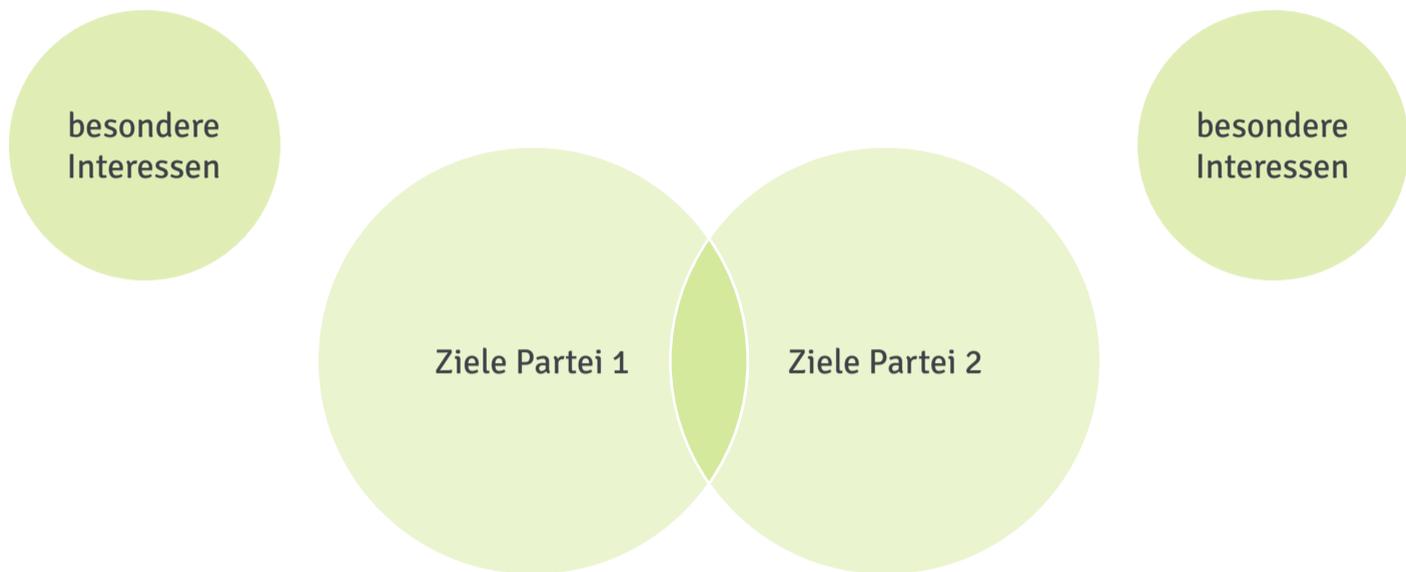
Bedenkzeit Dialog Interessen Interessenausgleich Lösungsalternativen
Perspektivenwechsel Positionen Sachlösung

Stellen Sie Interessen in den Mittelpunkt

In jeder Verhandlung treffen unterschiedliche Ziele aufeinander, diese Ziele beruhen auf unterschiedlichen Interessen.



So möchte etwa die Geschäftsführung eines Unternehmens bei fehlenden Aufträgen die Belegschaft abbauen, während die Personalvertretung dies zu verhindern sucht.



Das führt dann schnell dazu, dass sich Ihre Gesprächspartner auf eine bestimmte Position zurückziehen, nach dem Motto: Das ist nicht verhandelbar.

Falls Sie oder Ihr Gegenüber diese Position in der Folge nicht aufgeben wollen oder können, gerät eine Verhandlung schnell in eine Sackgasse.

Ein wirksames Gegenmittel ist, nicht Positionen in den Mittelpunkt zu stellen, sondern Interessen.



Worin liegt der Unterschied?

Positionen sind oft festgelegt. Leider gelten noch immer die Verhandler als erfolgreich, die starr auf der eigenen Position verharren. Jede noch so kleine Abweichung vom eigenen Standpunkt wird als Schwäche empfunden. Der Wert des Verhandlungsergebnisses wird daran gemessen, wie weit dieses von der ursprünglichen Position entfernt ist.