

Kontrollfragen zu Reader 2

Das Harvard-Konzept. Sachgerecht verhandeln erfolgreich verhandeln

1. Was liegt den Positionen von Verhandlungspartnern zugrunde?
Ihr Interesse (Nöte, Wünsche, Sorge und Ängste)
2. Inwiefern können gegensätzliche Interessen in der Verhandlung nützlich sein?
*Die gegensätzlichen Interessen können sich auch ergänzen.
Z.B. der Schuhverkäufer möchte lieber das Geld als den Schuh, der Kunde möchte jedoch lieber den Schuh haben und ist dafür bereit das Geld zu bezahlen.*
3. Welches sind die wichtigsten Interessen, die es in einer Verhandlung zu berücksichtigen gilt?
Die wichtigsten Interessen sind die menschlichen Grundbedürfnisse:
 - Sicherheit
 - wirtschaftliches Auskommen
 - Zugehörigkeitsgefühl
 - Anerkannt sein
 - Selbstbestimmung
4. Welches Vorgehen hilft, um sich über die eigenen Interessen klar zu werden?
*Eine Liste erstellen mit „Warum- und Warum nicht- Fragen“.
Das Interesse kann auch von anderen Hintergründen abhängig sein, z.B. Arbeitgeber, Kunden, Angestellten, Kollegen, Familie.*
5. Welches Vorgehen hilft, um sich über die Interessen des Verhandlungspartners klar zu werden?
*Eine Liste erstellen aller Beteiligten mit ihren Interessen – die Liste sollte so geschrieben werden, als würde die Interessen einen selbst betreffen.
Auch hier gilt zu beachten, dass die Beteiligten ggf. „Hintermänner“ haben, wovon sie abhängig sind.*
6. Wie können Sie bei Ihrem Verhandlungspartner Gehör für Ihre Interessen finden?
*Eine Leitlinie besteht darin, dass man konkret wird. Klare Einzelheiten machen Ihre Darlegung nicht nur glaubwürdig, sie zeitigen auch Wirkung.
Wollen Sie die Gegenseite von Ihren Interessen überzeugen, so liegt ein wichtiger Aspekt darin, ihr die Legitimität Ihrer Interessen klarzumachen. Sie sollten den anderen das Gefühl vermitteln, dass Sie sie nicht persönlich angreifen, sondern dass vor allem das angesprochene Problem Aufmerksamkeit erfordert.
Sie müssen die anderen davon überzeugen, dass sie genauso wie Sie fühlen werden, wenn sie an Ihrer Stelle wären.*
7. Welche Reihenfolge sollten Sie im Ablauf der Verhandlung beachten?
Zuerst sollten die eigenen Interessen und Beweggründe aufgezeigt werden. Erst danach die möglichen Konsequenzen und mögliche Vorschläge zur Lösung aufzeigen.
8. Was steht in einer Verhandlung im Vordergrund, die Ursachen oder die Ziele? Worauf sollten Sie sich fokussieren und weshalb?
*Die Ziele – nach vorne schauen und nicht rückwärts.
Man sollte sich darauf fokussieren was das Ziel ist. Wie die gemeinsamen und/oder vereinbarten Interessen sind.
Man sollte über das sprechen was in Zukunft geschehen soll, konkrete Vorschläge machen wer was wann wie machen könnte. (Wer soll morgen was erledigen?)*

9. **Wie sollten Sie in einer Verhandlung auf der Sachebene vorgehen?**

Seien Sie bestimmt, aber flexibel.

Man muss seine Interessen kennen und für diese auch kämpfen. Jedoch sollte man trotzdem flexibel bleiben und offen sein für verschiedene Optionen, Alternativen.

10. **Wie sollten Sie in einer Verhandlung auf der Beziehungsebene vorgehen?**

Seien Sie hart in der Sache, aber sanft zu den beteiligten Menschen.

Die menschliche und die sachliche Seite sollten getrennt werden. Es gilt zu vermeiden, dass die andere Person persönlich angegriffen wird.

Greifen Sie die Dinge sachlich an, ohne den Menschen Schuld zuzuweisen. Gehen Sie sogar noch weiter, helfen Sie in persönlichen Dingen: Hören Sie respektvoll zu, zeigen Sie Höflichkeit, drücken Sie Wertschätzung für aufgewandte Zeit und Mühe aus, unterstreichen Sie Ihre Anteilnahme an den Grundbedürfnissen der Gegenseite und so weiter. Zeigen Sie, dass Sie es auf das Problem abgesehen haben, nicht auf die Menschen.