

Fair Verhandeln
Das Harvard-Konzept
♥ Hilfe
Willkommen
Korbach,
06.12.07

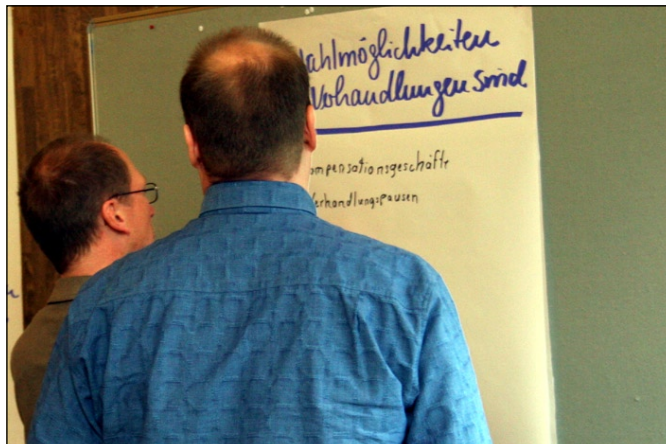
Fahrplan am Vormittag
9⁰⁰-10³⁰ Das Grund-
prinzip
10³⁰-10⁴⁵ ☕
10⁴⁵-12¹⁵ Menschen &
Interessen
12¹⁵-13¹⁵ ☕ + ☕

Fahrplan am Nachmittag
13¹⁵-14⁴⁵ "Spürsinn"
14⁴⁵-15⁰⁰ ☕ + ☕
15⁰⁰-16³⁰ Kriterien &
Entscheidungen
16³⁰ ... Feedback



Grundsätze

1. Verhältnis verbessern (fair+offen)
2. Ergebnissicherung, mit der beide Seiten agieren können
3. Übereinkunft erzielen



Grundprinzip

Mensch → Klärung,
Spielregeln
Voraussetzungen

Interesse → Warum? (Wie),
Weshalb?

Wahlmöglichkeiten → Lösungen
Präsentieren

"Neutrale" Entscheidungskriterien
Verstärker, Unterstützer → Ja

Menschen in Verhandlungen sind

- DAS WICHTIGSTE
- Angespannt
- SIND ENTSCHEIDER
→ "TAGESFORMABHÄNGIG"
- wandelbar
- zu beeinflussen
- kreativ
- stur, voringenommen
- nervös
- abgebrüht
- aufgeschlossen, ideenreich

Interessen in Verhandlungen sind

- sich durchzusetzen
SIND LEGITIM + WICHTIG ZUR ENTSCHEIDUNG
SOLLTE MAN ERKENNEN (LERNEN)
- Zielgerechte Lösung erreichen
- gleichgewichtige " "
- gegensätzlich (zuerst)
- zielgerichtet → Lösung

Wahlmöglichkeiten in Verhandlungen sind

- Kompensationsgeschäft
- Verhandlungspausen
- Ort der Verhandlung
- Abbruch
- Erfolg
- Kompromiss
- mehrere Optionen
- VERTAGUNG
- ALTERNATIVEN AUFBETREIBEN

Entscheidungs- Kriterien in Verhandlungen sind

- Preis
- Leistung
- Zufriedenheit ! (beider)
- Zeitfaktor
- ohne drüber nachzudenken
- ÜBEREINSTIMMUNG IM PRODUKT
- IN DER BEZIEHUNG (ERBE)
- Zielsetzung

Beziehung + Problem trennen

1. Unwohlsein im Vorfeld klären
2. "Spielregeln" → Sachebene
3. Perspektivenwechsel
"Die Lage des anderen"
4. Absichten anderer niemals aus Befürchtungen ableiten
5. Keine Schuldzuweisungen
6. Aktives Zuhören →
Techniken im Einsatz

Als Detektiv im Einsatz nach Interessen

1. Nicht nur diskutieren was die Gegenseite möchte, sondern auch das WARUM
2. Erwartungen erfragen
3. Gute Vorbereitung
4. Motive + Bedürfnisse
5. Verschleißen
6. Meine Interessen
7. Techniken des "Aktiven Zuhörens"
8. Beschränkungen verstehen
9. Forderungen konstruktiv behandeln = Gemeinsamkeiten

①

Techniken

1. Schriftlich
(Protokoll, visualisiertes Brainstorming, Flipchart)
2. Fragen =
Shidwan Apfelbaum:
 - Was willst Du damit machen?
 - Was kennst Du Dir vorstellen?
 - WARUM?

②

Techniken

- Zuhören → Wiederholen

Warum fällt Fragen so schwer

- Gutes Behalten, man fragt nicht zu viel
- W-Fragen - Öffnet den Dialog



↑ füllen die Schnittmenge

- Bunöghchen den Blick hinter die Kulissen

Übung: Bauunternehmer

1) Menschen ≠ Probleme

Klassifiziert nicht aufrichtig, Vorschläge Infrage stellen Wollen wir mit dir arbeiten?	Warum?
--	--------

2) Interessen neu aufgesetzt

Bauunternehmer	Bauherr
Wollen/branchen wie den Auftrag?	Kann o. den Auftrag so schnell wie möglich? - Geld raus- schlagen

Übung: Bauunternehmer

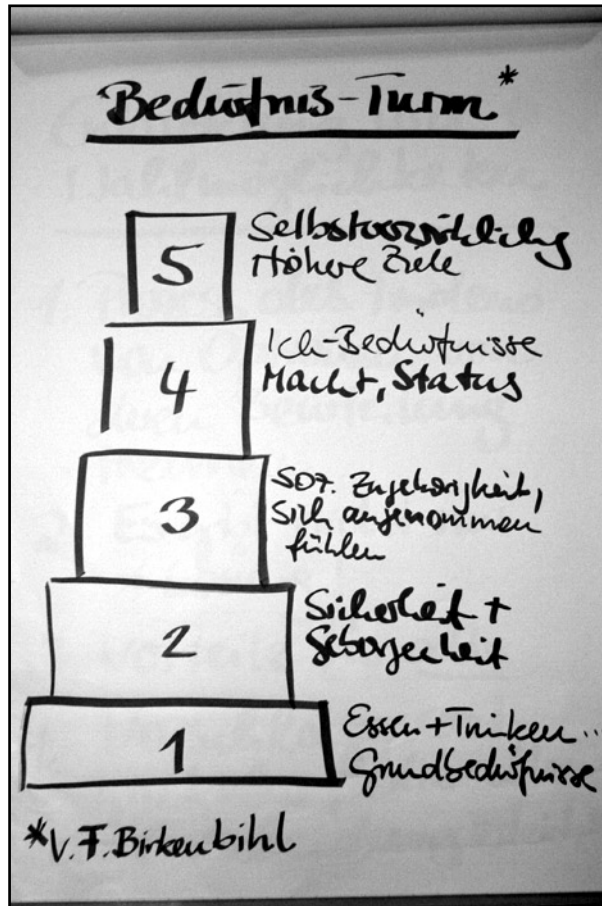
Lösungsvorschläge in Bezug
auf Menschen + Interessen

- 1) Mensch = unfaire Situation,
Verhandlungsspiel → Spielregeln
klären
- 2) Interessen = Nachfrage → Warum,
Was gibt Termin was, aus welchem
Grund, wo sind Prioritäten

Lösungsvorschläge: Kapazitäten (z.B.
2 Schichten) freistellen, Fristverlängerung,
Teilfertigkeitstellung, Kombination aus
Prämie + Strafe, Strafe hab-
setzen

Übung: Bauunternehmer

- 1) Auf der Beziehungsebene
klare Worte sprechen
- 2) Warum dieser Termin?
Ist es von Dritte ab-
hängig?
- 3) Lösung: Wo können wir
Zeit sparen?
- 4) Bauunternehmer bei vorzeitiger
Umsetzung
- 5) Abschlusszahlungen zeitnah
- 6) Versich auf Skonto
- 7) Berücksichtigung der äußeren
Umstände
- 8) Hinweis: Wir sitzen alle in einem
Boot



Was ist meinem Partner am wichtigsten?

Seine Signale wahrnehmen
+ reagieren: Investigatives* Verhandeln

1. Auf welches Thema kommt er immer wieder zurück?
2. Welches Thema bewirkt bei ihm die stärkste Reaktion?
3. Bei welchem Thema will er lieber kontrollieren als zuzuhören?
4. Er ist hartnäckig wenn Sie nach Zugeständnissen oder Kompromissen fragen?

* nachforschend / aufdeckend

Entwicklung von Wahlmöglichkeiten

1. Prozess des Findens von Optionen von denen Bewertung trennen
2. Es gibt nicht nur 1 Lösung!
3. Vorteile für alle
4. Vorschläge entwickeln, die allen die Entscheidung erleichtert