

99 Möglichkeiten, ...

Kleines Kochbuch für Verhandlungen



© Wolfgang Knapp
für Project Wogama Ltd.
www.
Project-wogama-ltd.de

Menschen und Probleme getrennt behandeln

Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen

Auf Optionen zum beiderseitigen Vorteil hinarbeiten

Auf objektiven Kriterien bestehen

99 Möglichkeiten, ...

Kleines Kochbuch für Verhandlungen



© Wolfgang Knapp
für Proyect Wogama Ltd.
www.
Proyect-wogama-ltd.de

Menschen und Probleme getrennt behandeln

Die anderen sind nicht „böse“.

Die anderen sind nicht „meine Feinde“.

Uns unterscheiden Meinungen, Kenntnisse, Erfahrungen, Emotionen.

Die anderen sind vielleicht sogar ganz interessante, angenehme Menschen.

Kümmern Sie sich „getrennt“ um „das Problem Mensch“.

99 Möglichkeiten, ...

Kleines Kochbuch für Verhandlungen



© Wolfgang Knapp
für Project Wogama Ltd.
www.
Project-wogama-ltd.de

Menschen und Probleme getrennt behandeln

Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen

Auf Optionen zum beiderseitigen Vorteil hinarbeiten

Auf objektiven Kriterien bestehen

99 Möglichkeiten, ...

Kleines Kochbuch für Verhandlungen



© Wolfgang Knapp
für Project Wogama Ltd.
www.
Project-wogama-ltd.de

Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen

„Standpunkte“ (Positionen) sind nur Punkte.

Vernünftige Ergebnisse bringen Interessen in Einklang.

Fragen Sie nach dem „Warum“ und dem „Warum nicht“.

Fragen Sie nach den persönlichen Interessen des Verhandlungspartners („Gesicht wahren“).

99 Möglichkeiten, ...

Kleines Kochbuch für Verhandlungen



© Wolfgang Knapp
für Project Wogama Ltd.
www.
Project-wogama-ltd.de

Menschen und Probleme getrennt behandeln

Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen

Auf Optionen zum beiderseitigen Vorteil hinarbeiten

Auf objektiven Kriterien bestehen

99 Möglichkeiten, ...

Kleines Kochbuch für Verhandlungen



© Wolfgang Knapp
für Project Wogama Ltd.
www.
Project-wogama-ltd.de

Wer Optionen finden will (kreativer Prozess!), darf Ideen nicht gleich beurteilen / bewerten!
Auf Optionen zum beiderseitigen Vorteil hinarbeiten

Statt nach „der“ Lösung zu suchen, lieber die Zahl denkbarer Optionen vermehren (und später zu Lösungsmodellen verknüpfen).

Vorteile für alle Seiten herausfinden.

99 Möglichkeiten, ...

Kleines Kochbuch für Verhandlungen



© Wolfgang Knapp
für Project Wogama Ltd.
www.
Project-wogama-ltd.de

Menschen und Probleme getrennt behandeln

Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen

Auf Optionen zum beiderseitigen Vorteil hinarbeiten

Auf objektiven Kriterien bestehen

99 Möglichkeiten, ...

Kleines Kochbuch für Verhandlungen



© Wolfgang Knapp
für Proyect Wogama Ltd.
www.
Proyect-wogama-ltd.de

Objektiv – effektiv – fair: Grundlagen für Kriterien.

Objektive Kriterien sind z.B. Zahlen, Vergleichsfälle, Kosten, Auswirkungen, Gutachten, Schiedsstellen, ... - auch: nicht Willkür-Entscheidung einer Seite

Effektive Kriterien sind z.B. ohne **Aufzählung der Kriterien** auf objektive Kriterien basierende Fakten wie Verkaufszahlen, Besucherzahlen, Vereinfachungen, Übereinstimmungen mit Leitbildern / Werten, ...

Faire Kriterien sind z.B. alle, deren Zustandekommen von beiden Seiten überprüft werden kann, die jeder Seite akzeptable Vorteile bieten, keiner Seite unangemessene Nachteile bieten, ...

99 Möglichkeiten, ...

Kleines Kochbuch für Verhandlungen



© Wolfgang Knapp
für Project Wogama Ltd.
www.
Project-wogama-ltd.de

Menschen und Probleme getrennt behandeln

Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen

Auf Optionen zum beiderseitigen Vorteil hinarbeiten

Auf objektiven Kriterien bestehen

„Das Harvard-Konzept,
Sachgerecht verhandeln – erfolgreich verhandeln“

Achten Sie (auch) auf Ihr Gefühl!

99 Möglichkeiten, ...

Kleines Kochbuch für Verhandlungen



© Wolfgang Knapp
für Proyect Wogama Ltd.
www.
Proyect-wogama-ltd.de

Eindrücke und Gefühle können hilfreiche Anregungen sein: Bringen Sie sie in die Diskussion ein!

„Ich habe den Eindruck, dass ... (wir zu schnell vorangegangen sind, uns eine Pause gut täte, eine Zusammenfassung jetzt wichtig wäre, ...)

„Ich fühle mich gerade unwohl, weil ... (es mir zu schnell ging – haben wir wirklich nichts vergessen?, nur noch wenige am Gespräch beteiligt sind, ich mir irgendwie überrumpelt vorkomme – geht das nur mir so?, ...)

Achten Sie (auch) auf Ihr Gefühl!

99 Möglichkeiten, ...

Kleines Kochbuch für Verhandlungen



© Wolfgang Knapp
für Proyect Wogama Ltd.
www.
Proyect-wogama-ltd.de

Wenn es Ihnen gelingt, diese Regeln einzuhalten,
schaffen Sie Gesprächssituationen,
in denen so genannte

win-win-Lösungen

möglich werden.