

► Phasen einer Verhandlung

<i>Vorbereitung</i>	Checkliste zur Verhandlungsvorbereitung
<i>Anwärmphase</i>	Begrüßung Beziehung aufbauen Grundregeln für den Prozess der Verhandlung ansprechen und vereinbaren (Vollmachten, Diskussionsleitung, Zeitrahmen u. a.)
<i>Verhandlungszweck</i>	Gemeinsame Definition des Zwecks der Verhandlung Verständigung über das bestehende Problem erzielen Unterschiedliche Sichtweisen der Verhandlungssituation beider Partner klären
<i>Interessen</i>	Interessen ausloten Grundbedürfnisse identifizieren und daraus persönliche Interessen ableiten Vielfältigkeit von möglichen Interessen im Auge behalten (Interesse in Bezug auf den Verhandlungsgegenstand, Interesse am Prozess, Interesse an der Beziehung, Interesse an einer Einigung)
<i>Optionen</i>	Gemeinsamkeiten und Differenzen herausarbeiten Argumente austauschen Optionen entwickeln und auswählen Lösungen suchen
<i>Konsens</i>	gemeinsame Ergebnisse finden und visualisieren anhand von als fair empfundenen Maßstäben überprüfen und absichern
<i>Ergebnisabsicherung</i>	Protokoll Vertrag Termine Kontrolle Vereinbarung über Veröffentlichung
<i>Perspektiven auf tun</i>	zukünftige Verbindlichkeiten initiieren
<i>Rückblende</i>	gemeinsamen Eindruck über den Prozess austauschen
<i>Nachbereitung</i>	Verlauf der Verhandlung nachvollziehen eigenen Schritte nachgehen; welche Reaktionen haben sie ausgelöst? Pläne für nächste Verhandlung Umsetzen des Verhandlungsergebnisses in erste Maßnahmen