

Zivilrecht für Wiwis

Einheit 22: Verhandeln

Spieltheorie: Gefangenendilemma

	Spieler B kooperiert	Spieler B defektiert
Spielerin A kooperiert	-1, -1	0, -5
Spielerin A defektiert	-5, 0	-4, -4

- Verhandlungssituationen lassen sich nach dem Modell eines Gefangenendilemmas abbilden
 - Zwei vorläufig festgenommene Personen haben sich wegen Sachbeschädigung (kleines Delikt) und wegen Einbruchsdiebstahls (großes Delikt) strafbar gemacht
 - Ohne Geständnisse kann ihnen die Polizei/Staatsanwaltschaft nur das kleine Delikt nachweisen; dafür erhält jeder eine Freiheitsstrafe von 1 Jahr
 - Auf das große Delikt stehen 5 Jahre Freiheitsstrafe; hier gilt eine Kronzeugenregelung: Wenn einer schweigt und der andere ihn verpfeift, bekommt ersterer 5 Jahre und letzterer kommt frei
 - Die Kronzeugenregelung greift nicht, wenn beide gestehen; dann wird ihre Freiheitsstrafe wegen der Geständnisse um ein Jahr auf 4 Jahre reduziert
 - Global betrachtet ist es vorteilhaft, wenn beide schweigen; unabhängig vom Verhalten des anderen ist es aber individuell vorteilhaft zu gestehen
- Lösungsansätze für das Gefangenendilemma setzen auf Iteration = mehrfache Wiederholung der Dilemmasituation
- In Verhandlungen ist jeder Wortwechsel eine eigene Dilemmasituation, in der die Verhandler kooperativ oder unkooperativ sein können; Kooperation wird aber erschwert durch Misstrauen und unprofessionelle Kommunikation

Verhandeln nach dem Harvard-Konzept



Persönliche
Wertschätzung



Fokus auf
Interessen



Objektive
Kriterien



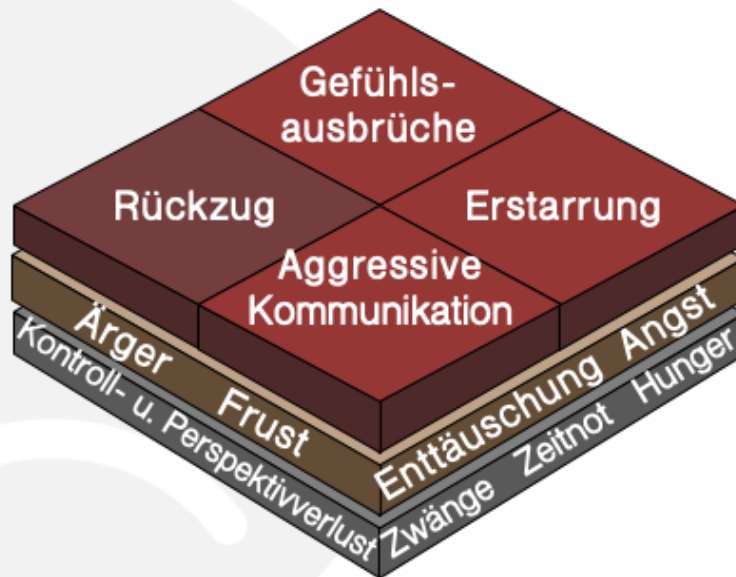
Win-Win

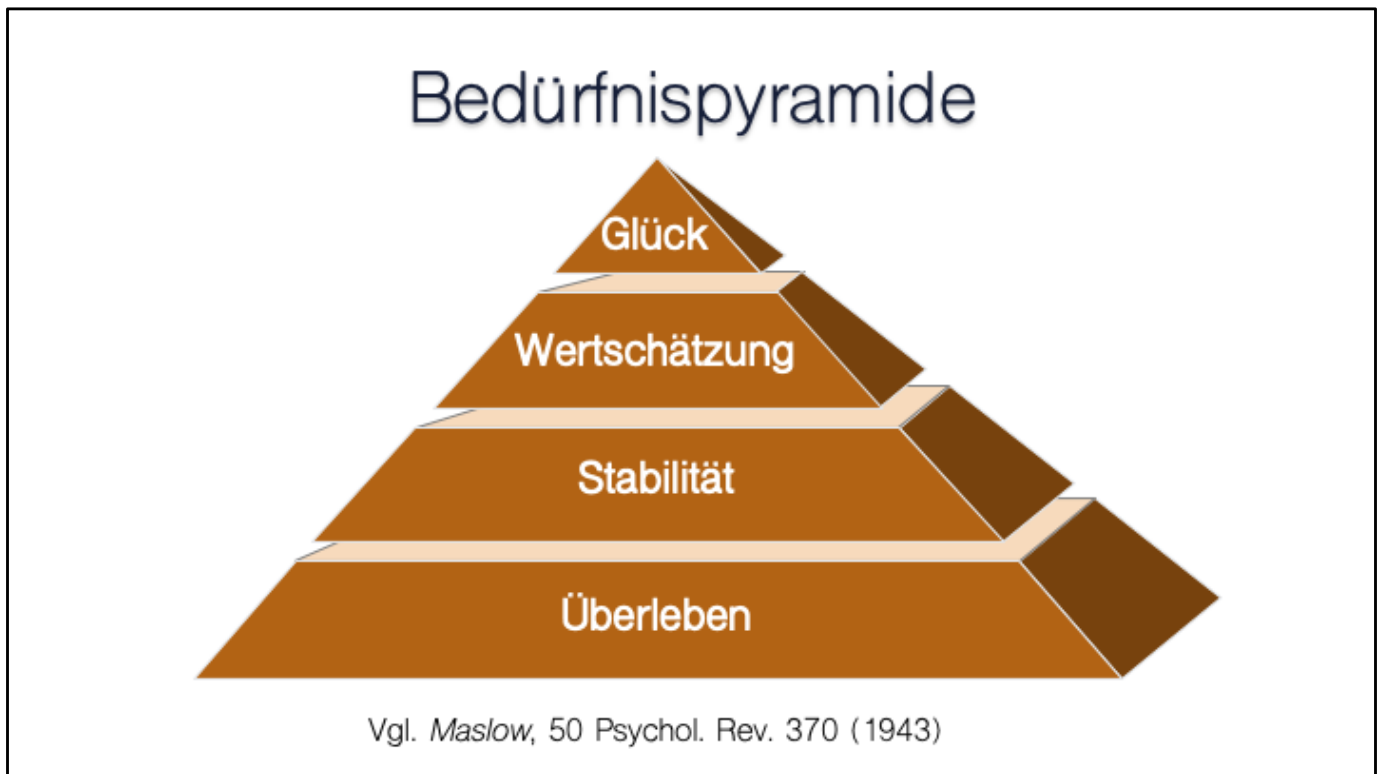
Fisher/Ury/Patton, Getting to Yes

Die zentralen Ratschläge des sog. Harvard-Konzepts von *Roger Fisher*, *William Ury* und *Bruce Patton*:

- Personen und Probleme voneinander trennen!
 - Man kann Verhandlungspartner ordentlich behandeln, ohne mit Blick auf den Verhandlungsgegenstand auch nur einen Deut nachzugeben
 - Daraus folgt vor allem, dass man unbedingt wertschätzend kommunizieren sollte
 - Keine Urteile über Andere, sondern Aussagen über sich selbst
 - Fragen nach dem Befinden und den Beweggründen des Gegenübers
- Orientierung an Interessen statt an Positionen!
 - Fordern, Festlegen und sog. Ankern polarisiert und versteinert
 - Besser: Sich selbst und die Verhandlungspartnerin offen nach ihren Zielen und ihren Prioritäten fragen
- Objektive Kriterien
 - Insbesondere bei der (Geld-) Bewertung von Handlungsoptionen empfehlen sich neutrale Kriterien, z.B. unbefangene Gutachter, Marktwerte etc.
- Win-Win-Lösungen erarbeiten!
 - Zentrale Einsicht: Die Verhandlungspartnerin wird einem Deal nur zustimmen, wenn ihr das etwas nützt

Emotionen in Verhandlungen





- Im Original von Maslow:
 - Selbstverwirklichung
 - Individualbedürfnisse = Erfolg, Prestige, Freiheit
 - Soziale Bedürfnisse = Beziehungen, Platz in der Gesellschaft
 - Sicherheitsbedürfnisse = Bedürfnis nach Stabilität, Kontrolle, Konsistenz
 - Physiologische Bedürfnisse = Essen, Schlaf, trockene und warme Umgebung



- Jede Verhandlung ist ein Weg hin zur Entscheidung zwischen einer Einigung und der besten Alternative dazu (BATNA)
- Eine gute und klare BATNA bringt Verhandlungsmacht; man erreicht sie durch eine sorgfältige Vorbereitung der Verhandlung
- Im besten Fall führt das zu einer gelassenen Verhandlung, weil man sich im Idealfall sicher sein kann, dass man von zwei Alternativen die bessere wählt

