Verhandlungstechnik nach Harvard

Dozent: DI Thomas W. Albrecht

Lernfragen

100 offene Fragen zur Stoffreflexion

1. Wo liegt im Allgemeinen das Problem bei Verhandlungen?
2. Was ist die Problematik rund um Verhandlungspositionen?
3. Was ist das Problem beim Feilschen?
4. Warum ist das Ergebnis des Feilschens meist unbefriedigend?
5. Welche Beispiele kennen Sie, wo Gruppen und Koalitionen gefeilscht haben?
6. Was versteht man unter „hartem“ Verhandeln?
7. Was versteht man unter „weichem“ Verhandeln?
8. Erklären Sie die Unterschiede zwischen „hartem“ und „weichem“ Verhandlungsstil.
9. Welche Verhandlungsebenen kennen Sie?
10. Wie lauten die vier Grundaspekte der Harvard-Methode?
11. Warum sollte man das „menschliche Problem“ und die Sachlage getrennt voneinander behandeln?
12. Was ist der Unterschied zwischen Verhandlungspositionen und Interessen?
13. Warum schmälert das Suchen nach genau einer Lösung die Kreativität?
14. Wie kann man einem*r sturen Verhandlungspartner*in begegnen?
15. Was versteht man unter neutralen Bewertungskriterien?
16. Bringen Sie einige Beispiele für neutrale Bewertungskriterien.
17. Was ist das Ziel sachbezogener Verhandlung?
18. Wie sehen sich die Teilnehmer*innen einer sachbezogenen Verhandlung?
19. Wie könnte man die Harvard-Methode in einem Satz zusammenfassen?
20. Warum funktioniert die Harvard-Methode unabhängig von Vertrauen und Misstrauen?
21. Wie kann man die Interessen der Gegenseite erkunden?
22. Welche Interessen kann die Gegenseite haben?
23. Warum macht es Sinn, sich auf Interessen zu konzentrieren, und nicht auf Positionen?
24. Was versteht man unter einer Verhandlungslinie?
25. Wie kann man unterschiedliche Wahlmöglichkeiten finden?
26. Warum sollte man nur sachlichen Argumenten nachgeben?

27. Welche Grundinteressen haben alle Verhandlungspartner*innen?
28. Erklären Sie anhand von Beispielen, wie das Feilschen um Positionen die Sach- und Beziehungslage miteinander vermengt.
29. Was sind die Ursachen für Konflikte?
30. Was verstehen Sie unter Denkmustern?
31. Wie kann man sich in die Lage anderer versetzen?
32. Welchen Vorteil hat es, sich in die Lage anderer zu versetzen?
33. Warum schließen Menschen aus eigenen Befürchtungen auf mögliche Aktionen der Gegenseite?
34. Erklären Sie ausführlich, warum uns das Übernehmen von Verantwortung Macht gibt, die Probleme anzugehen.
35. Wie kann man die Vorstellungen der Gegenseite nutzen?
36. Warum sollte man die eigenen Vorschläge auf das Wertsystem der Gegenseite abstimmen?
37. Welche Auswirkungen haben positive Emotionen auf die menschliche Denkleistung?
38. Welche Auswirkungen haben negative Emotionen auf die menschliche Denkleistung?
39. Was sind die drei großen Probleme bei der Kommunikation im Rahmen von Verhandlungen?
40. Erklären Sie, wie Sie eine*n Verhandlungspartner*in unterstützen könnten, damit er*sie Sie besser versteht.
41. Erklären Sie, wie Sie dem*der Verhandlungspartner*in signalisieren könnten, dass Sie ihn*sie verstehen.
42. Warum ist die Definition von Begriffen von Bedeutung?
43. Wie kann man Absichten und Motive aus eigener Perspektive formulieren?
44. Erläutern Sie, was man unter „absichtsvollem Sprechen“ versteht.
45. Welche Redewendungen kann man beobachten, wenn Menschen auf deren Positionen beharren?
46. Erläutern Sie, durch welche Verhaltensweisen das Interesse „Gut zu leben“ gestärkt werden könnte.
47. Erläutern Sie anhand weiterer Beispiele, wie unterschiedliche, manchmal auch gegensätzliche Verhaltensweisen ein-und-dasselbe Interesse unterstützen könnten.
48. Warum macht es Sinn, statt Positionen besser die Interessen in Einklang zu bringen?
49. Beschreiben Sie, wie Mieter*in und Vermieter*in ihre unterschiedlichen Interessen in Einklang bringen können.
50. Erläutern Sie, wie man die Interessen der Gegenseite erkunden kann, und welche Fragestellungen dafür hilfreich sind.
51. Bringen Sie einige Beispiele, wie unterschiedliche Interessen zu einem Problem führen können.

52. Bringen Sie einige Beispiele, wie bei gleichen Interessen unterschiedliche Vorgangsweisen zu einem Problem führen können.
53. Erklären Sie, warum die Harvard-Methode bei unterschiedlichen Vorgangsweisen, die zu einem Problem führen, funktioniert.
54. Erklären Sie, warum die Harvard-Methode bei unterschiedlichen Interessen, die zu einem Problem führen, funktioniert.
55. Warum ist „Verzeihen“ ein Schlüsselelement, das einem selbst hilft, nach vorne zu schauen?
56. Warum ist es wichtig, an den eigenen Interessen festzuhalten?
57. Erläutern Sie, warum die „Halbierung der Differenz“ zu unbefriedigenden Ergebnissen führen kann.
58. Was sind die vier Haupthindernisse zur Entwicklung einer Vielfalt von Entscheidungsmöglichkeiten?
59. Was versteht man unter einem „vorschnellen Urteil“?
60. Warum beeinträchtigt die Suche nach „der richtigen Lösung“ das Denkvermögen?
61. Erläutern Sie, wie das Tetralemma zur „Vergrößerung des Kuchens“ verwendet werden kann.
62. Warum sollte man sich auch mit dem Problem der Gegenseite beschäftigen?
63. Erläutern Sie ausführlich den Prozess des Brainstormings.
64. Welche Schritte sind vor einem Brainstorming durchzuführen, und warum?
65. Wann macht es Sinn, die Gegenseite zum Brainstorming einzuladen?
66. Wie würden Sie vorgehen, wenn Sie die Gegenseite zum Brainstorming einladen?
67. Welche Aufgaben hat der*die Moderator*in des Brainstormings?
68. Was versteht man unter dem „Kreisdiagramm“?
69. Aus welchen unterschiedlichen Positionen und Standpunkten lässt sich ein Problem betrachten?
70. Was versteht man unter dem Wirkungsgrad von Übereinkünften?
71. Wie kann man die Reichweite einer Übereinkunft verändern?
72. Was versteht man unter einer psychologischen Nullsumme, und warum und wie kann man diese vermeiden?
73. Wie lassen sich scheinbar gegensätzliche Interessen verschmelzen?
74. Welche Möglichkeiten bestehender Interessenunterschiede kennen Sie?
75. Welche Grundelemente hat sachbezogenes Verhandeln?
76. Warum ist es so wichtig, seinen eigenen Kriterien zu folgen?
77. Welche Formen kann Druck annehmen?
78. Was können Sie machen, wenn die Macht auf der Gegenseite liegt?
79. Erläutern Sie den Unterschied zwischen naher und ferner Zukunft.
80. Erläutern Sie den Unterschied zwischen unmittelbaren Ergebnissen und guter Beziehung.
81. Erläutern Sie den Unterschied zwischen nackten Tatsachen und Ideologie.

82. Erläutern Sie den Unterschied zwischen Fortschritt und Respekt vor Tradition.
83. Erläutern Sie den Unterschied zwischen Prestige und Ergebnissen.
84. Erläutern Sie den Unterschied zwischen politischen Kontakten und dem Wohl der Gruppe.
85. Wann macht es Sinn, in einer Streitfrage eine*n Schiedsrichter*in anzurufen?
86. Was versteht man unter „unterschiedlicher Risikobereitschaft“, und wie ließe sich das lösen?
87. Welche Möglichkeiten sehen Sie, der Gegenseite die Entscheidung zu erleichtern?
88. Warum macht es Sinn, immer nur mit Personen, und nicht mit Organisationen zu verhandeln?
89. Erklären Sie ausführlich, warum bloße Willensentscheidungen meist recht teuer kommen.
90. Warum sollen Konfliktlösungen auf objektiven Kriterien beruhen?
91. Welche Kategorien von objektiven Kriterien kennen Sie?
92. Warum sollte man niemals äußerem Druck nachgeben?
93. Erklären Sie den Begriff „Beste Alternative“.
94. Erläutern Sie, wie das sog. Verhandlungs-Judo funktioniert.
95. Erklären Sie das sog. Ein-Text-Verfahren anhand eines Beispiels.
96. Wie kann man zähe Verhandlungspartner*innen zähmen?
97. Erläutern Sie die Verhandlungstricks rund um „absichtlicher Betrug“.
98. Erläutern Sie die Verhandlungstricks rund um „psychologische Kriegsführung“.
99. Erläutern Sie die Verhandlungstricks rund um „Druck auf Positionen“.
100. Wenden Sie die Harvard-Methode auf eine bevorstehende Verhandlung bzw. Problemlösung an, oder reflektieren Sie Ihre letzte Konfliktlösung, und wie diese unter Anwendung der Harvard-Methode abgelaufen wäre.

Fragen?
Wir helfen gerne weiter!

Beratung vor Kursbeginn:
studienberatung@amc.or.at

Beratung während des Kurses:
studienabteilung@amc.or.at

WIRTSCHAFTSAKADEMIE WIEN
WISSEN VERBINDET

Version: 6