

Verhandlungstechnik nach Harvard



Dozent

DI Thomas W. Albrecht,

Speaker – Profiler – Transformer

Buchautor „Die Rhetorik des Sebastian Kurz | Was steckt dahinter?“ &

„Kampfrhetorik | So werden wir gegen unseren Willen beeinflusst – und was wir dagegen tun können“

Fragenkatalog:

10 Multiple Choice Prüfungsfragen zur Stoffreflexion

1. Bei der Harvard-Methode geht es um

- A. sach- und menschengerechtes Verhandeln
- B. Feilschen
- C. Beharren auf Positionen
- D. Machtausweitung

Antwort: A

2. Bei einem weichen Verhandlungsstil

- A. ist das Ziel die Übereinkunft mit der Gegenseite
- B. ist das Ziel der Sieg über die Gegenseite
- C. beharrt man auf der eigenen Position
- D. hat man eine harte Einstellung zu Menschen

Antwort: A

3. Bei einem harten Verhandlungsstil

- A. sehen sich die Teilnehmer als Gegner
- B. sehen sich die Teilnehmer als Freunde
- C. werden Angebote unterbreitet
- D. wird die eigene Position bereitwillig verändert

Antwort: A

4. Bei der Harvard-Methode

- A. betrachtet man Menschen und Probleme als Ganzes und gemeinsam
- B. betrachtet man Menschen und Probleme getrennt
- C. stehen die Positionen im Vordergrund
- D. gibt es nur eine Wahlmöglichkeit

Antwort: B

5. Bei der Harvard-Methode

- A. baut man das Ergebnis auf objektiven Entscheidungsprinzipien auf
- B. betrachtet man Menschen und Problem als Ganzes und gemeinsam
- C. stehen die Positionen im Vordergrund
- D. gibt es nur eine Wahlmöglichkeit

Antwort: A

6. Bei einer sachbezogenen Verhandlung

- A. sehen sich die Teilnehmer als Problemlöser
- B. betrachten die Teilnehmer einander als Freunde
- C. betrachten die Teilnehmer einander als Gegner
- D. ist man hart zu den Menschen

Antwort: A

7. Bei einer sachbezogenen Verhandlung

- A. sucht man Möglichkeiten für gegenseitigen Nutzen
- B. werden einseitige Gewinne gefordert
- C. werden einseitige Zugeständnisse von einem selbst in Kauf genommen
- D. wird starkem Druck nachgegeben

Antwort: A

8. Im Brainstorming werden

- A. Ideen zusammengetragen, ohne dass sie beurteilt werden
- B. Ideen zusammengetragen, und gleich beurteilt
- C. Ideen beurteilt
- D. Differenzen ausgetragen

Antwort: A

9. Zu den sog. „weicheren“ Übereinkünften zählen wir

- A. Einigung über das Verfahren
- B. sachliche Einigung
- C. dauerhafte Einigung
- D. umfassende Einigung

Antwort: A

10. Die Stärke einer Verhandlungspartei liegt

- A. in deren Reichtum
- B. in deren Beziehungen
- C. in deren Kraft
- D. in deren Optionen beim Scheitern der Verhandlung

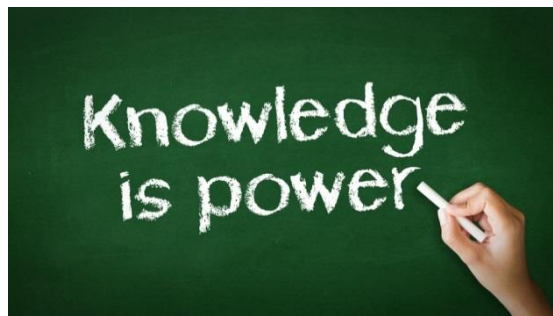
Antwort: D

Wir freuen uns auf Ihre Fragen!

Fragen vor Kursbeginn: studienberatung@amc.or.at
Fragen während des Kurses: studienabteilung@amc.or.at

Infos zur Bildungskarenz:
<http://www.mba-studium.at/bildungskarenz>

Wir wünschen viel Erfolg im Studium!



Auf zum nächsten Karrieresprung!

Version: 2

