Verhandlungstechnik nach Harvard

Dozent: DI Thomas W. Albrecht

Selbsttest

10 Prüfungsfragen zur Stoffreflexion

1. **Bei der Harvard-Methode geht es um...**
   A. sach- und menschengerechtes Verhandeln.
   B. Feilschen.
   C. Beharren auf Positionen.
   D. Machtausweitung.

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.

3. **Bei einem harten Verhandlungsstil...**
   A. sehen sich die Teilnehmer*innen als Gegner*innen.
   B. sehen sich die Teilnehmer*innen als Freund*innen.
   C. werden Angebote unterbreitet.
   D. wird die eigene Position bereitwillig verändert.

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.

5. **Welche dieser Aussagen stimmt?**
   A. Verhandlungspositionen verdecken die Interessen.
   B. Interessen verdecken Verhandlungspositionen.
   C. Interessen sind irrelevant.
   D. Es geht nur um die Positionen und dessen Verteidigung.

6. Bei einer sachbezogenen Verhandlung...

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

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.

8. Im Brainstorming werden...

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

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

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

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.

Lösungen zur Selbstkontrolle

Frage 1	Richtige Antwort	A
Frage 2	Richtige Antwort	A
Frage 3	Richtige Antwort	A
Frage 4	Richtige Antwort	B
Frage 5	Richtige Antwort	A
Frage 6	Richtige Antwort	C
Frage 7	Richtige Antwort	A
Frage 8	Richtige Antwort	D
Frage 9	Richtige Antwort	B
Frage 10	Richtige Antwort	D

Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Weiterbildung!

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: 3