

Zur Verhandlungstechnik- Ueber Strategien und Taktiken

By Dr. U. Wahl and Dr. R. Saner

Einführung:

Schweizer würden eine Verhandlung mit einem Kompromiss beginnen und mit einer Konfrontation beenden, stand in der Einleitung zum ersten Teil dieser Verhandlungstechnik. Was machen diese Schweizer denn so falsch? Wie können wir im Global Village bestehen? Sind wir vorerst zu anbieterisch und dann zu stur? Trennen wir zu wenig klar zwischen Strategie und Taktik? Sind wir zu emotional? Fehlt uns der Durchblick und das Bewusstsein für die einzelnen Verhandlungsphasen? Oder nehmen wir uns ganz einfach zu wenig Zeit, die Dinge zu ordnen, zu hierarchisieren um sie dann auch wirklich durchzuziehen? Möglich, dass Teil 2 zur Verhandlungstechnik über Strategien und Taktiken dazu einige Antworten bietet. (HW).