



Batna / Watna

Welches sind die Alternativen, falls keine Vereinbarung zustande kommt ?

Das BATNA „Best alternative to a negotiated agreement“ ist die beste Alternative, die einer Partei zur Verfügung steht, falls keine Vereinbarung gefunden und getroffen wird.

Das WATNA „Worst alternative to a negotiated agreement“ ist die schlechteste Alternative, die einer Partei bleibt, falls keine Vereinbarung gefunden oder getroffen wird.

Je mehr und je attraktiver diese Alternativen sind, desto unabhängiger und selbstbewusster kann die Verhandlung geführt werden. Je schlechter die Alternativen und die allfälligen nachteiligen Konsequenzen sind, desto grösser ist der Druck, sich auf eine einvernehmliche Lösung einzulassen.

Oft überschätzen die Parteien ihr BATNA und unterschätzen ihr WATNA. Beides kann die Mediation sehr erschweren. Dann ist mit den Parteien nötigenfalls in Einzelgesprächen ihr BATNA/WATNA zu klären.