

Verhandeln I



Geben-/Nehmen-Modell

- Jeder bekommt das, was er haben möchte und gibt dafür einen gleichwertigen (materiellen oder immateriellen) Ersatz.

Teilungs-Modell

- Teilen nach verschiedenen Interessen und Bedürfnissen (die eine die Orangenschale, die andere den Saft).

Markt-, Basar- oder Feilsch-Modell

- Alle verhandeln unabhängig von den tatsächlichen Werten und bieten den anderen evtl. noch etwas Weiteres an, um den Handel attraktiver zu machen oder den Kuchen zu vergrößern.

Halbe-halbe, Drittel-, Viertel-Modell

- Teilung nach Teilnehmern, Werten oder Wichtigkeit.

Tit for Tat

- Einmal der eine, dann der andere, dann der Nächste usw.

Paket-Modell

- Es wird so lange verhandelt, bis das ganze Paket fertig ist (u.U. in Kombination mit verschiedenen Verhandlungsmodellen).

Los-, Würfel- oder Eintext-Modell

- Das Los, eine Münze oder ein Dritter bzw. der Text eines Dritten entscheidet.

Erst-, zweit- drittbeste Alternativen

- Die besten Alternativen werden gesucht (BATNA)

Konsens- oder Palaver-Modell

- Es wird solange verhandelt und geredet, bis eine Einigung erzielt ist.

Kröten-Modell

- Jeder muss etwas Unangenehmes zu seinen Ergebnissen dazu nehmen.