

— Negotiation Tool

Alternativen- Analyse



EINFÜHRUNG IN DAS TOOL

Die Alternativen-Analyse ist ein essenzielles Instrument zur Vorbereitung von Verhandlungen und dient dazu, die Verhandlungsposition systematisch zu bewerten und strategisch zu stärken. Sie hilft dabei, die verfügbaren Alternativen sowohl auf der eigenen Seite als auch auf der Gegenseite zu identifizieren, zu bewerten und in den Verhandlungsprozess einzubringen.

Ziel und Bedeutung der Alternativen-Analyse

In jeder Verhandlung bestimmen die verfügbaren Alternativen maßgeblich die Verhandlungsstärke und Flexibilität. Die Fähigkeit, Alternativen zu analysieren, ermöglicht es Ihnen, Ihre Position zu verstehen und realistische Szenarien zu entwickeln. Sie hilft Ihnen auch dabei, die Position Ihres Verhandlungspartners einzuschätzen und strategische Schritte zu planen, um Ihre Interessen bestmöglich durchzusetzen.

Kernprinzipien der Alternativen-Analyse

1. Unabhängigkeit bewahren: Unabhängigkeit von der Gegenseite stärkt die eigene Verhandlungsposition. Je mehr Alternativen zur Verfügung stehen, desto weniger Druck besteht, einer suboptimalen Lösung zuzustimmen.
2. Abhängigkeiten verstehen: Wenn Sie von der Gegenseite abhängig sind, können Sie diese Schwäche nur durch kreative Lösungsfindung oder die Stärkung Ihrer Alternativen minimieren.
3. Alternativen der Gegenseite einschätzen: Es ist entscheidend, nicht nur die eigenen Optionen, sondern auch die Alternativen Ihres Gegenübers zu analysieren. Eine schwache Position der Gegenseite kann strategisch genutzt werden.

Kategorien der Alternativen

Das Tool kategorisiert die Abhängigkeiten und Alternativen in vier Szenarien:

- **Unabhängig / Unabhängig:** Beide Seiten verfügen über gleichwertige Alternativen, was eine ausgeglichene Verhandlung ermöglicht.
- **Abhängig / Abhängig:** Beide Seiten haben keine gleichwertigen Alternativen, was die Verhandlung stark erschwert und Konflikte wahrscheinlicher macht.
- **Unabhängig / Abhängig:** Eine Seite hat mehrere Alternativen, während die andere stark von ihr abhängig ist. Diese Situation kann zu einem Verhandlungsdiktat führen.
- **Abhängig / Unabhängig:** Eine Seite ist stark abhängig, während die Gegenseite frei agieren kann, was eine deutliche Verhandlungsschwäche bedeutet.

Sie haben mehrere Alternativen, die andere Partei jedoch nur eine einzige (er/sie ist von Ihnen abhängig). Monopolähnliche Stellung. Keine Verhandlungen zwingend notwendig. Diktat möglich.

Sie haben beide eine (oder mehrere) gleichwertige Alternativen. Sie haben die Entscheidungsfreiheit, ohne kurz- oder langfristige Risiken zu fürchten. Das Gleiche gilt auch für Ihr Gegenüber.

EIGENE ALTERNATIVEN

UNABHÄNGIG / ABHÄNGIG	UNABHÄNGIG / UNABHÄNGIG
ABHÄNGIG / ABHÄNGIG	ABHÄNGIG / UNABHÄNGIG

ALTERNATIVEN DER GEGENSEITE

Sie haben beide keine gleichwertige Alternativen. Und beide wissen es. (Geiselnahme)

Sie sind von der Gegenseite abhängig, diese aber nicht von Ihnen.

Anwendung des Tools

Die Alternativen-Analyse wird in mehreren Schritten durchgeführt:

1. **Identifikation der eigenen Alternativen:** Analysieren Sie Ihre Optionen unabhängig von der Gegenseite. Was können Sie tun, wenn keine Einigung erzielt wird?
2. **Bewertung der Gegenseite:** Welche Alternativen stehen Ihrem Verhandlungspartner zur Verfügung? Wie abhängig ist er von einer Einigung mit Ihnen?

3. **Strategische Ableitung:** Entwickeln Sie auf Basis der Analyse Ihre Verhandlungsstrategie. Dazu gehört, wie Sie Ihre Stärken ausspielen und potenzielle Schwächen minimieren können.
4. **Simulation von Szenarien:** Spielen Sie mögliche Verhandlungsszenarien durch, um Ihre Position zu stärken und auf unvorhergesehene Entwicklungen vorbereitet zu sein.

Beschreibung der Felder

Unabhängig / Unabhängig: Beide Seiten haben gleichwertige Alternativen

In einer Situation, in der beide Seiten über gleichwertige Alternativen verfügen, entsteht ein Gleichgewicht der Verhandlungsstärke. Keine der Parteien ist auf eine Einigung angewiesen, was den Druck reduziert und Raum für konstruktive und partnerschaftliche Lösungen schafft. In solchen Verhandlungen sollten Sie versuchen, eine Atmosphäre des gegenseitigen Respekts und Vertrauens aufzubauen. Nutzen Sie die Gelegenheit, um kreative Vorschläge einzubringen, die für beide Seiten von Vorteil sind. Da kein Zwang zur Einigung besteht, empfiehlt es sich, Argumente klar und logisch darzulegen und gleichzeitig die Interessen des Gegenübers zu berücksichtigen. Eine langfristige Zusammenarbeit könnte für beide Seiten von Nutzen sein, weshalb Sie eine Lösung anstreben sollten, die das Verhältnis stärkt, statt es zu belasten.

Abhängig / Abhängig: Beide Seiten haben keine gleichwertigen Alternativen

Wenn weder Sie noch die Gegenseite über attraktive Alternativen verfügen, entsteht eine gegenseitige Abhängigkeit, die die Verhandlungen erschwert. In solchen Fällen ist es entscheidend, gemeinsame Interessen zu identifizieren und den Fokus auf eine kooperative Problemlösung zu legen. Offene Kommunikation ist hier besonders wichtig, da Missverständnisse oder Misstrauen die Verhandlungen ins Stocken bringen können. Kreativität spielt eine Schlüsselrolle: Überlegen Sie, wie beide Seiten durch unkonventionelle Ansätze ihre Bedürfnisse erfüllen können, auch wenn die Ausgangssituation schwierig erscheint. Sollte die Verhandlung dennoch stagnieren, kann es hilfreich sein, externe Unterstützung, wie einen Mediator, hinzuzuziehen, um den Dialog zu erleichtern und neue Perspektiven einzubringen.

Merkmale

- Beide Parteien können unabhängig agieren.
- Kein unmittelbarer Zwang zur Einigung.
- Die Verhandlung findet auf Augenhöhe statt.

Handlungsempfehlungen

- **Win-Win-Lösungen suchen:** Nutzen Sie die ausgeglichene Machtbalance, um kreative Lösungen zu entwickeln, die für beide Seiten von Vorteil sind.
- **Rahmenbedingungen klären:** Vermeiden Sie unnötige Konflikte, da beide Parteien jederzeit auf ihre Alternativen zurückgreifen können.
- **Strategische Argumentation:** Setzen Sie auf logische und überzeugende Argumente, um die Gegenseite für Ihre Vorschläge zu gewinnen, ohne Druck auszuüben.
- **Gegenseitiges Vertrauen fördern:** Investieren Sie in die Beziehung, da langfristige Zusammenarbeit für beide Seiten wertvoll sein könnte.

Merkmale

- Hohe gegenseitige Abhängigkeit.
- Druck, eine Lösung zu finden.
- Potenzial für Spannungen und Stagnation.

Handlungsempfehlungen

- **Gemeinsame Problemlösung fördern:** Identifizieren Sie gemeinsame Interessen und arbeiten Sie an einer Lösung, die beide Seiten entlastet.
- **Kreative Lösungsansätze entwickeln:** Bringen Sie unkonventionelle Optionen ins Spiel, die für beide Parteien akzeptabel sind.
- **Transparenz schaffen:** Kommunizieren Sie offen über Ihre Bedürfnisse und Erwartungen, um Vertrauen aufzubauen.
- **Externe Unterstützung einbeziehen:** In besonders festgefahrenen Situationen kann ein neutraler Mediator helfen, Fortschritte zu erzielen.

Unabhängig / Abhängig: Sie haben mehrere Alternativen, die Gegenseite jedoch nur eine

Befinden Sie sich in der vorteilhaften Position, über mehrere Alternativen zu verfügen, während die Gegenseite von einer Einigung mit Ihnen abhängig ist, können Sie die Verhandlungen weitgehend zu Ihren Gunsten gestalten. Dennoch sollten Sie verantwortungsvoll handeln und darauf achten, die Gegenseite nicht unnötig zu dominieren. Eine solche Machtausübung könnte die Beziehung langfristig belasten. Stattdessen sollten Sie Bedingungen aushandeln, die Ihnen Vorteile bringen, ohne die Gegenseite in eine schwierige Lage zu drängen. Indem Sie der Gegenseite Wahlmöglichkeiten anbieten, fördern Sie deren Gefühl von Handlungsfähigkeit und schaffen eine Grundlage für eine nachhaltige Zusammenarbeit. Denken Sie stets an die langfristigen Auswirkungen Ihrer Entscheidungen und nutzen Sie die Verhandlungssituation, um eine Lösung zu finden, die für beide Seiten akzeptabel ist.

Abhängig / Unabhängig: Die Gegenseite hat Alternativen, Sie jedoch nicht

In einer schwachen Position, in der Sie keine gleichwertigen Alternativen haben und die Gegenseite frei entscheiden kann, ob sie mit Ihnen verhandelt, ist strategisches Geschick besonders wichtig. Zunächst sollten Sie versuchen, Ihre Abhängigkeit zu minimieren, indem Sie mögliche Alternativen entwickeln, auch wenn dies kurzfristig nicht einfach erscheint. Gleichzeitig sollten Sie den Nutzen einer Zusammenarbeit betonen, indem Sie deutlich machen, welchen Mehrwert eine Einigung für die Gegenseite haben könnte. Eine starke Beziehungsebene kann in solchen Situationen entscheidend sein, da Sympathie und Vertrauen die Verhandlungsbereitschaft der Gegenseite erhöhen können. Setzen Sie sich realistische Ziele und vermeiden Sie überhöhte Forderungen, die Ihre ohnehin schwache Position weiter verschlechtern könnten. Ihre Argumentation sollte klar zeigen, dass eine Einigung auch im Interesse der Gegenseite liegt, wodurch Sie die Chance auf ein zufriedenstellendes Ergebnis erhöhen.

Merkmale

- Sie haben die Verhandlungsführung in der Hand.
- Die Gegenseite könnte zu Zugeständnissen bereit sein.
- Risiko, dass die Beziehung durch ein Machtungleichgewicht belastet wird.

Handlungsempfehlungen

- **Vermeiden Sie Überheblichkeit:** Nutzen Sie Ihre starke Position verantwortungsvoll und vermeiden Sie, die Gegenseite zu übervorteilen.
- **Langfristige Perspektive einnehmen:** Denken Sie an zukünftige Kooperationen und vermeiden Sie, die Beziehung zu gefährden
- **Konditionen klug gestalten:** Setzen Sie Bedingungen durch, die für Sie vorteilhaft sind, ohne die Gegenseite in eine unhaltbare Lage zu bringen.
- **Alternative Optionen anbieten:** Geben Sie der Gegenseite eine Wahlmöglichkeit, um deren Handlungsfähigkeit zu stärken und eine nachhaltige Lösung zu finden.

Merkmale

- Die Gegenseite hat die Kontrolle über den Verhandlungsprozess.
- Sie stehen unter Druck, eine Einigung zu erzielen.
- Risiko, ungünstige Bedingungen akzeptieren zu müssen.

Handlungsempfehlungen

- **Ihre Abhängigkeit minimieren:** Analysieren Sie Ihre Situation und arbeiten Sie daran, neue Alternativen zu entwickeln, auch wenn dies kurzfristig schwierig ist.
- **Gegenseitigen Nutzen betonen:** Argumentieren Sie mit dem langfristigen Vorteil einer Zusammenarbeit, um die Gegenseite für eine Einigung zu gewinnen.
- **Sympathie und Vertrauen aufbauen:** Setzen Sie auf eine gute Beziehungsebene, um die Verhandlungsbereitschaft der Gegenseite zu stärken.
- **Realistische Ziele setzen:** Konzentrieren Sie sich auf das Wesentliche und vermeiden Sie Forderungen, die Ihre Verhandlungsposition noch weiter schwächen könnten.

Brauchen Sie Unterstützung bei schwierigen Verhandlungen?

Egal, ob es um komplexe Verhandlungssituationen, die Analyse von Alternativen oder die Entwicklung einer klaren Strategie geht — wir stehen Ihnen mit unserer Expertise zur Seite. Kontaktieren Sie uns gerne für ein kostenloses und unverbindliches Erstgespräch. Gemeinsam finden wir Lösungen, die Ihre Interessen stärken und nachhaltige Ergebnisse ermöglichen. Wir freuen uns darauf, Sie kennenzulernen!

info@ismanundpartner.com