

Das (un)wirksame Verhandlungsangebot



[Wissensmanagement](#) » Diese Seite gehört zum [Fachbuch Mediation](#) in der Wiki-Abteilung [Wissen](#). Sie befinden sich auf der Themenseite [Verhandlungsanalyse](#) die den [Verhandlungen](#) des Kapitels [Verfahren](#) im 2. Buchabschnitt [Systematik](#) zugeordnet wird. Beachten Sie bitte auch:

[Verhandlung](#) [Verhandeln](#) [Analyse](#) [Reife](#) [Angebot](#) [Logik](#) [Theorie](#) [Diplomatie](#)

Worum es geht: Die Verhandlung ist, bei genauer Betrachtung, der einzig sinnvolle Weg, einen sozialen Konflikt beizulegen oder ein Problem zu lösen, an dem mehrere Personen oder Institutionen beteiligt sind. Damit sie gelingt, muss sie so angeboten werden, dass sie für den Verhandlungspartner attraktiv oder notwendig und unausweichlich ist.

Übersicht / Navigation

- [Die Sinnhaftigkeit der Verhandlungen](#)
- [Ablehnungsgründe](#)
- [Verhandlungsanreize](#)
- [Bedeutung für die Mediation](#)
- [Was tun wenn ...](#)

Ich will wissen, worum es geht

Lass uns darüber verhandeln.

[Inhalt](#) > [Weiterlesen \(Verfahrensauswahl\)](#)

Einführung und Inhalt: Die Lehre von der erweiterten Konfliktevolution geht davon aus, dass Menschen zunächst immer nach einem kooperativen Weg in die Lösung suchen. Dazu sind sie in gewisser Weise sogar verpflichtet. Wenn Sie den Gegner verklagen, ohne jemals die Zahlung angemahnt zu haben, kann es passieren, dass Sie die Kosten des Gerichts vollständig alleine tragen müssen, obwohl Sie im Recht sind. Trotzdem kommen viele Verhandlungen (oder auch Mediationen) gar nicht zustande oder scheitern sofort.

Die Sinnhaftigkeit der Verhandlungen

Man mag annehmen, dass sich ein Mediator freut, wenn private Verhandlungen scheitern. Denn sie decken den Bedarf auf, einen Profi einzuschalten. Leider ergibt die bereits erwähnte Lehre der Konfliktevolution aber auch, dass ein gescheiterter Kooperationsversuch zur Konfrontation führt. Das muss nicht immer die beste Weichenstellung sein. Dieser Beitrag soll einen Ausweg zeigen und darlegen wann und wie Verhandlungen möglich sind. Warum sie sinnvoll sind, erschließt das folgende Video:¹

Bitte beachten Sie, dass es sich bei dem Video um ein bei Youtube (Google) hinterlegtes Video handelt. Was das bedeutet, erfahren Sie in der [Datenschutzerklärung](#). Eintrag im [Videoverzeichnis](#) erfasst unter [Warum sollte ich Verhandeln?](#)

Dieses Video geht auf die Frage ein, warum sich ein Verhandeln immer lohnt. Cornelia Droege genannt Körper interviewt Arthur Trossen zur Frage des Verhandeln. In dem Gespräch, das auch Grundlage des Podcasts Konfliktfrei ist, wurde nicht nur die Frage angesprochen, warum es immer besser ist zu verhandeln, sondern auch Probleme, die dem Verhandeln im Wege stehen. Besonders herausgestellt wird natürlich die Mediation, aber auch die Frage, warum es den Parteien so schwer fällt, sich darauf einzulassen und was sie erwarten können, wenn sie es dennoch tun...."

Die Frage ist also, warum es nicht (immer) zu Verhandlungen kommt. In einem Konflikt ist zu beobachten, dass Verhandlungsangebote entweder ganz ausbleiben oder so unterbreitet werden, dass sie von vorne herein keine Chance haben angenommen zu werden. Bei der Frage, wie ein Verhandlungsangebot zu unterbreiten ist, dass es auch Erfolg haben kann, sind zwei Fallsituationen zu unterscheiden:

1. Keine Partei unterbreitet ein Verhandlungsangebot
2. Eine Partei unterbreitet ein Verhandlungsangebot, das aber abgelehnt wird
3. Die Partei versucht die Gegenseite zu unterwerfen, bevor sie in Verhandlungen einsteigt

Ablehnungsgründe

Es gibt viele Gründe, warum die Parteien erst gar nicht auf die Idee kommen, miteinander zu verhandeln.² Der Hauptgrund dürfte darin bestehen, dass man die Verhandlung als nicht hinreichend mächtig ansieht.³ Die Mediation detoniert nicht, weshalb vermutet wird, dass sie der Gewalt unterlegen ist.⁴

Beispiel 16979 - Ein Verhandlungsangebot wird abgelehnt mit folgendem Argument: "Was soll ich verhandeln? DFER muss lernen dass man so nicht mit mir umgehen kann".

Daneben spielen strategische Erwägungen eine wichtige Rolle und natürlich die Art und Weise, wie Verhandlungsangebote unterbreitet werden. Das passiert oft in einem Moment, in dem man sicher sein kann, dass es zu einer Ablehnung kommt. Wirksam sind Verhandlungsangebote, die einen anderen Rahmen herstellen, die lösungsoffen sind und die auf gleicher Augenhöhe geführt werden. Diese Voraussetzungen erfüllt die Mediation. Der Vorschlag zur Durchführung einer Mediation stellt deshalb nicht nur ein Verhandlungsangebot dar. Es verändert die Verhandlungsbedingungen und sogar die Verhandlungsstrategie. Jetzt kommt es nur darauf an, dass die Parteien das wissen.

Verhandlungsanreize

Verhandlungsanreize finden sich im **Nutzen**. Jetzt ist es wichtig, zwischen dem Nutzen des Verfahrens und dem Nutzen der Lösung zu unterscheiden, der zu Beginn der Mediation ja noch gar nicht bekannt sein kann. Der Nutzen des Verfahrens ergibt sich aus der Abgrenzung zu anderen Verfahren.⁵ Sein größter Nutzen ist die Fähigkeit zur Nutzenverwirklichung, also eine Lösung zu finden, die garantiert den maximalen Nutzen herbeiführt.

Bedeutung für die Mediation

Eine Aufklärungsarbeit ist dringend notwendig, damit Parteien die Kompetenz des Verhandeln im Rahmen einer Mediation korrekt einschätzen können.

Was tun wenn ...

- [xxx](#)
- [xxx](#)
- Weitere Empfehlungen im [Fehlerverzeichnis](#) oder im [Ratgeber](#)

➔ [Verfahrensauswahl](#) ⬆ [Verhandlung](#)

Hinweise und Fußnoten

Bitte beachten Sie die [Zitier](#) - und [Lizenzbestimmungen](#)

Bearbeitungsstand: 2025-04-15 09:53 / Version 12.

Alias: [Verhandlungsbedingungen](#)

Prüfvermerk: -

Weitere Beiträge zu dem Thema mit gleichen Schlagworten

1 oder die Ausführungen im Beitrag [Verhandlung](#)

2 Siehe die Aufzählung unter [Startprobleme](#)

3 Siehe [Die optimale Konfliktstrategie](#)

4 Siehe [Die Mediation detoniert nicht](#)

5 Siehe [Vorteile](#)