

# FAIR verhandeln

## Ziel

Die TeilnehmerInnen sollen den einfachen Ablauf einer Verhandlung im Konfliktfall nach dem Prinzip ‚FAIR‘ kennen, verstehen und anwenden können.

## Kontext

- Gesprächsführung
- Verhandlung
- Konflikt

## Theorie und praktische Einführung

*(basierend auf Wimmer et al. (2012): Das Beratungsgespräch – Skills und Tools für die Fachberatung)*

Wimmer et al. skizzieren anhand der vier Buchstaben des Wortes ‚FAIR‘ einen sehr einfachen Leitfaden zum Ablauf einer (moderierten) Verhandlung im Konfliktfall, der gleichzeitig durch die Wortwahl „einen positiven Appell, fair miteinander umzugehen“ beinhaltet (Wimmer et al. 2012: S. 144):

### **Fakten**

Zu Beginn einer Verhandlung sollten alle Fakten auf den Tisch gelegt werden. Es muss klar sein, worum es überhaupt geht. An dieser Stelle ist es sinnvoll, das Ziel zu formulieren anstatt Forderungen zu beschreiben (z.B. ‚Wir wollen hier und heute klären, wie in Zukunft mit dieser und jener Sache umgegangen werden soll.‘).

### **Austausch von Informationen/Ärger abbauen**

Da in konfliktbehafteten Verhandlungssituationen meist starke Emotionen mit im Spiel sind, ist es wichtig, dem aufgestauten Ärger Raum zu geben. Es muss die Möglichkeit vorhanden sein, Dampf abzulassen. Indem man den Konfliktparteien die Möglichkeit gibt, ihren jeweiligen Standpunkt darzulegen (ohne Beschimpfungen und Unterstellungen) und sie dabei durch Aktives Zuhören unterstützt und ihnen Wertschätzung und Verständnis entgegenbringt, kann man viel Anspannung herausnehmen.

### **Ideen zur Lösungsfindung**

Im nächsten Schritt kann man nun wieder ein Stück weit auf die sachliche Ebene zurückkommen und die beteiligten nach möglichen Lösungen fragen (‚Was schlagen Sie vor?‘ ‚Wie könnten Sie weiter vorgehen?‘ ‚Was könnten die nächsten Schritte sein?‘). In dieser

Phase sollte noch nicht diskutiert werden. Es geht hier darum, Möglichkeiten zu sammeln, nicht die konkrete Vorgehensweise zu bestimmen.

### **Resultat**

Hier einigen sie die beiden Kontrahent/innen schließlich auf eine Vorgehensweise, indem sie die möglichen Lösungen betrachten, diskutieren und bewerten.

### **Kommentar**

Dieses Modell kann sehr gut als Einstieg in das Thema ‚Verhandeln‘ verwendet werden, da es sehr einfach einen möglichen Verhandlungsablauf skizziert.

### **Richtiger Zeitpunkt/Voraussetzungen**

Es gibt keine inhaltlichen Voraussetzungen für dieses Modell.

### **Querverweise**

- Harvardkonzept
- Gewaltfreie Kommunikation
- Aktives Zuhören
- Paraphrasieren
- Mediation

### **Weiterführende Literatur**

- Wimmer, Adelheid / Buchacher, Walter / Kamp, Gerhard / Wimmer, Josef (2012): „Das Beratungsgespräch – Skills und Tools für die Fachberatung“. Linde Verlag. Wien.  
<http://www.amazon.de/dp/3709303761/>