



Integrative Verhandlung

Definition

Die integrative Verhandlung behandelt mehrere Themen und erweitert damit den Verhandlungsspielraum. Dies soll eine Win-Win-Situation für beide Verhandlungspartner ermöglichen. Das Ziel ist der größtmögliche Gewinn beider Seiten mit dem geringstmöglichen Verlust.

Integrative Verhandlungsführung ...

... sorgt für value-creating
... erhält die Basis (→ Beziehung) für zukünftige Gespräche



Vergleich

Distributive Verhandlungsführung	Integrative Verhandlungsführung
<ul style="list-style-type: none"> Ergebnis und Ressourcen sind fix → es werden keine neuen Werte geschaffen <ul style="list-style-type: none"> Aufteilung der vorhandenen Ressourcen der Verhandlung (= Nullsummenspiel) Äquivalentes Verhältnis von Gewinn und Verlust beider Seiten Individuelle Verhandlungsergebnisse (Tripp & Sondak, 1992) 	<ul style="list-style-type: none"> Ergebnis und Ressourcen sind variabel Alle Interessen der Verhandlungsteilnehmer werden gleichermaßen berücksichtigt Erhöhung des gemeinsamen Nutzens Gemeinsam erzielte Verhandlungsergebnisse (Tripp & Sondak, 1992)

(Hames, 2011)

Bedingungen	Distributive Verhandlung	Integrative Verhandlung
Ziele	Fundamentaler Konflikt	Kein fundamentaler Konflikt
Beziehung	Keine hohe Priorität	Hohe Priorität
Ressourcen	„Fix“; Limitiert	Nicht „fix“ oder limitiert
Vertrauen & Kooperation	Ist kaum vorhanden	vorhanden

Nach Hames (2011)

Vorbereitung

- Situation definieren** → Was wird verhandelt?/ Gemeinsames Verständnis entwickeln
- Interessen** → Eigene und fremde Interessen definieren/ Fokus auf Lösungsansätze, nicht Position
- Verhältnis aufbauen** → Infos gewinnen & teilen/ Respekt & Vertrauen aufbauen/ Kooperationsbereitschaft zeigen

Verhandlungstaktiken

- Person vom Problem lösen**
 - Emotionen, Wahrnehmung & Kommunikation
- Fokus auf die Interessen, nicht die Positionen**
 - Motive, Ängste, Sorgen & unbefriedigte Bedürfnisse des Verhandlungspartners
- Optionen & Möglichkeiten für beidseitigen Gewinn kreieren**
 - Brainstorming → Kreativität erhöhen
 - Idee des „fixed pie“ verwerfen

Integrative Lösungen

- „Bridging solutions“
- Käufer zahlt erst seinen Preis und erhöht diesen nachträglich, falls die Erträge der gekauften Firma die Erwartungen übertreffen
- „Logrolling“
- Unterschiede der Interessen finden → einer sucht das Restaurant aus, der andere den Film
- Nonspezifische Kompensation**
- „Ablösesumme“ wird bezahlt, damit der Fußballspieler früher aus seinem Vertrag kommt

Quellen

Bazerman, M. H. & Carroll, J. S. (1987). Negotiator cognition. *Research in Organizational Behavior*, 9, 247–288. Drake, L. E. (2001). / The Culture-Negotiation Link - Integrative and Distributive Bargaining Through an Intercultural Communication Lens. *Human Communication Research*, 27(3), 317-349. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2958.2001.tb00784.x> / Egli, C. (2020, 05. November). Kommunikation – Von der distributiven zur integrativen Verhandlung. HEG Freiburg. <http://christoph.egli.home.hefr.ch/> / Hames, D. S. (2011). Integrative Negotiation – A Strategy for Creating Value. In: Hames, D. S. (Hrsg.) *Negotiation: Closing Deals, Settling Disputes, and Making Team Decisions* (1. Ausg., S. 83-116). Sage Publications. / Ruttenberg Weinberg, L., Thompson, L., Bazerman, M. H. & Carroll, J. S. (1987) Tactics in Integrative Negotiation. *Academy of Management Journal*, 1. <https://doi.org/10.5465/ambpp.1987.17534300> / Tripp, T. M. & Sondak, H. (1992). An evaluation of dependent variables in experimental negotiation studies: Impasse rates and Pareto efficiency. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 51(2), 273–295. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(92\)90014-X](https://doi.org/10.1016/0749-5978(92)90014-X) / Tutzauer, F. (2015). Integrative Negotiation Strategies. In: Berger, C. R. & Roloff, M. E. (Hrsg.) *The International Encyclopedia of Interpersonal Communication* (1. Ausg., S. 1-8). John Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781118540190.wbeic030> / Zeng, D., & Sycara, K. (1998). Bayesian learning in negotiation. *Human-Computer Studies*, 48(1), 125–141. <https://doi.org/10.1006/ijhc.1997.0164>