

Verhandlungen optimieren:

Harvard-Konzept & authentisch-narrative Gesprächsführung

Verhandlungen – gleich zu welchem Thema - spielen sich auf zwei Ebenen ab: die eine hat mit dem "Was" zu tun (d.h. mit dem **Inhalt**, also den zu lösenden sachlich-fachlichen Problemen), die andere mit dem "Wie" (d.h. mit dem **Prozess**, also der Art und Weise, wie die Parteien miteinander verhandeln). Die Erfahrung zeigt, dass es auf der Prozess-Ebene eine Menge Spielräume gibt, um die Qualität und Effizienz beim Verhandeln zu steigern. Um diese Spielräume noch besser zu nutzen, lohnt es sich, bewusst über die eigenen Strategien, Verhandlungsweisen und persönliche Haltung wie auch die der Verhandlungspartner zu reflektieren.

Im Kern bezieht sich daher dieses Angebot auf eine professionelle Begleitung von Personen, die (auf welcher Seite auch immer) stark in die unterschiedlichen Verhandlungen eingebunden sind und dabei die inhaltliche Vorbereitung, die Ziele und Strategie, die persönliche und sachliche Durchführung sowie den respektvollen Austausch mit den Verhandlungspartnern reflektieren, optimieren und Spielräume erkunden wollen.

Form: in der Regel in Kleingruppen, ggfs. Ergänzt durch Einzel-Coaching

Methoden: Situations-Simulationen mit Perspektivenwechsel, Vierfach-Feedback (incl. Videoanalyse), Strategie-Planspiele. Zugrunde liegt das Harvard-Konzept der Verhandlungsführung, erweitert um den Ansatz der authentisch-narrativen Gesprächsführung.

Ablauf: Zunächst findet ein gemeinsames Erstgespräch statt zur Klärung der Frage, ob und ggfs. wie und mit welchen Zielen eine Zusammenarbeit gestaltet werden könnte. Die folgenden Schritte und Arbeitssitzungen (incl. Häufigkeit) werden dann miteinander vereinbart.

Berater/Begleiter bzw. Trainer/Coaches:

- **Jerome Racine**, Fa. Sumbiosis, Jurist, seit fünfzehn Jahren im engen Austausch mit dem Harvard Negotiation Project weltweit als Verhandlungsberater und -trainer tätig
- **Dr. Rolf Breuer**, SpielRÄUME. Rhetorik- & TV-Coaching; Pädagoge, Fernsehjournalist und Kabarettist, Spezialist für authentisch-überzeugendes Auftreten vor allem auch in schwierigen Gesprächen.