

# *L*eitfaden für Werteverhandlung



## **1 Haltung**

- 1.1 Gewinner-Gewinner-Haltung, Partner akzeptieren
- 1.2 Offen und direkt Werte ausdrücken
- 1.3 Werte des Partners annehmen und ernst nehmen
- 1.4 Aktiv zuhören und rückfragend Werte bestätigen

## **2 Analyse**

(jeweils die eine Partei, dann die andere)

- 2.1 Zielvorstellung konkret als Ergebnis beschreiben
- 2.2 Ziel von der Meinungsbildung her begründen
- 2.3 Motivationen für das Ziel erforschen und deklarieren
- 2.4 Zugrundeliegende Theorie entwickeln und verständlich machen
- 2.5 Nach historischen Wurzeln (Auslösesituation) von „Festgelegtheiten“ suchen und diese öffnen
- 2.6 Ähnliche Situationen mit gleichem Verlauf in der Lebensgeschichte suchen und Muster benennen

## **3 Verhandlung**

(nachdem beide Seiten Ziel ausgelegt haben)

- 3.1 Gemeinsame Werte festhalten
- 3.2 Wertunterschiede herausstellen
- 3.3 Fixe Werte, vor allem bei Wertunterschieden erkennen und wenn möglich relativieren
- 3.4 Gemeinsamen Handlungs-Spielraum abstecken
- 3.5 Mögliche Wertannäherungen erkennen und diskutieren
- 3.6 Vereinbarungen darauf basierend entwickeln

## **4 Kontrakt/Vereinbarung**

- 4.1 Neue Übereinstimmung klar definieren (evtl. als Kontrakt schriftlich festhalten)
- 4.2 Gültigkeitszone mehrfach abgrenzen
- 4.3 Gegenseitig Hilfen bei Abweichungen vorsehen
- 4.4 Sanktionen bei Nichterfüllung des Kontraktes vereinbaren