

Die Kraft der Verbundenheit

Gestern habe ich den Wunsch nach **Wertschätzung**, das erste von fünf emotionalen Grundbedürfnissen angesprochen, die laut Fisher und Shapiro („Erfolgreich verhandeln mit Gefühl und Verstand“) befriedigt werden wollen und sollten, um gute Voraussetzungen für einen positiven Verhandlungsverlauf zu schaffen.

Das zweite von den Autoren herausgearbeitete Grundbedürfnis des Menschen ist die **Verbundenheit**: Er möchte dazugehören. Wir sind Gruppenwesen und neigen dazu, die Interessen unserer Gruppe zu wahren und diese zu verteidigen. Wir leiden, wenn wir ausgeschlossen werden.

Fühlt ein Mensch sich wirklich und aufrichtig verbunden, sinkt sein Widerstand gegen Veränderungen und er ist auch am Wohlergehen des Anderen interessiert.

Verhandlungen bergen die Gefahr, sich als Gegner wahrzunehmen, da sie in der Regel mit Meinungsunterschieden zu tun haben.

Und verhandeln tun wir oft, auch wenn wir dies bewusst vielleicht gar nicht wahrnehmen. Wenn es um das Übernehmen von Aufgaben geht, das Planen von Feiern, das Budget oder Erziehungsstile.

Hilfreich ist auch ein Gefühl der Verbundenheit, wenn sich die Menschen, die an einer Verhandlung beteiligt sind, vorher kaum kennengelernt haben. Das geht zum einen dadurch, dass ich aktiv meine **Wertschätzung** zeige, und zusätzlich Gemeinsamkeiten betone oder herstelle.

Ich kann privates Interesse zeigen, nach überschneidenden Lebensverhältnissen oder Interessen fragen, um mich darüber auszutauschen: „Gar nicht so einfach in unserem Job, von den Kindern alles mitzubekommen. Wie geht es ihnen damit?“ Oder: „Ah, sie sind auch Fußballfan! Manchmal schwierig, am Wochenende alles unter einen Hut zu bekommen oder wie regeln sie das?“

Ob man sich schon länger oder erst kurz kennt:

Bitten sie vielleicht jemanden um Rat oder holen sie sich einen Tipp. Hören sie sich an, was jemand zu sagen hat, auch wenn diese Person eventuelle Entscheidungen nicht beeinflussen kann. Würdigen sie andere Sichtweisen.

Schließen sie niemanden aus, auch von Informationen oder informellen Treffen wie dem Essen in der Kantine.

Versuchen sie, sich vor einer Verhandlung persönlich kennenzulernen und schneiden sie auch persönliche Themen an, damit jeder wahrnehmen kann: Wir sind alle Menschen und menschlich.

Ich erinnere mich, dass ich 1978, mit 13!!!, in der Schule ein Referat über die von Jimmy Carter eingeleiteten Verhandlungen zwischen Sadat und Begin in Camp David halten musste. Auch wenn es in den knapp zwei Wochen wohl dramatisch hergegangen sein muss: ich möchte glauben, dass der Umstand, dass sich diese so unterschiedlichen Männer persönlich so nah kennengelernt haben, die Grundlage für das Vertrauen geschaffen hat, welches einen historischen Abschluss ermöglicht hat.

An diesem Punkt möchte ich einschieben, dass mir das Wort „Menschheitsfamilie“ sehr gut gefällt. Denn dieses weist darauf hin, dass wir, bei allen kulturellen Unterschieden, die gleichen Interessen haben. Den Wunsch nach Erfüllung der fünf Grundbedürfnisse werden wir in jedem Teil der Welt finden. Nach der Lektüre des Buches bin ich deutlich

aufmerksamer auf aktuelle Meldungen geworden, in denen die Grundbedürfnisse einer anderen Gruppe verletzt werden. Sowohl in der Innen-als auch in der Außenpolitik kann so etwas ins Auge gehen, auch wenn man es dort in der Regel mit Profis zu tun hat, die schon viel erlebt haben.

Eine Bemerkung am Ende: Shapiro und Fisher warnen davor, Verbindungen aus rein taktischen Gründen aufrechtzuerhalten oder gar herzustellen.

Der Mensch hat sehr feine Antennen und spätestens nach einer Verhandlung wird spürbar, dass man auf eine Manipulation hereingefallen ist. Und zerstörtes Vertrauen ist nur extrem schwer wieder herzustellen.

Wichtig ist ein aufrichtiges Streben danach, dass auch der Verhandlungspartner Interessen wahren kann und weitestgehend zufrieden aus der Sache rauskommt.

Win-Win-Lösungen sind anzupeilen und bilden natürlich die beste Basis für eine nachhaltige Vereinbarung und weitere Verhandlungen.

Und nachdem gestern mein Putzen der Küche gewürdigt wurde, bin ich heute bereit für die Urlaubsplanung.