Worum es wirklich geht

- in Konflikten
- in Verhandlungen
- bei Veränderungen

Professionell Verhandeln: Wertschöpfung vor Wertverteilung

Deutscher Anwaltverein

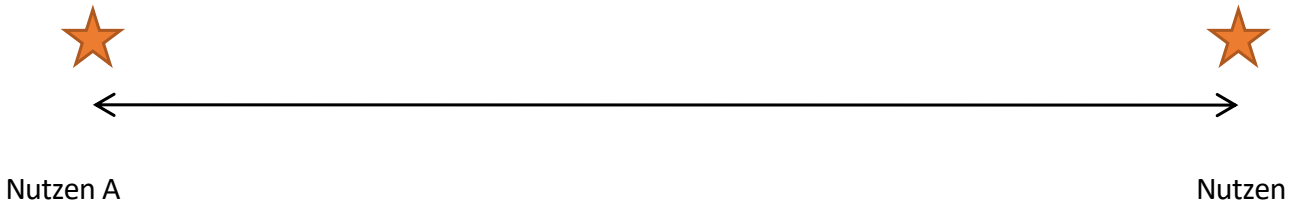
Herbsttagung der Arbeitsgemeinschaft Familienrecht

Berlin, 28. November 2025

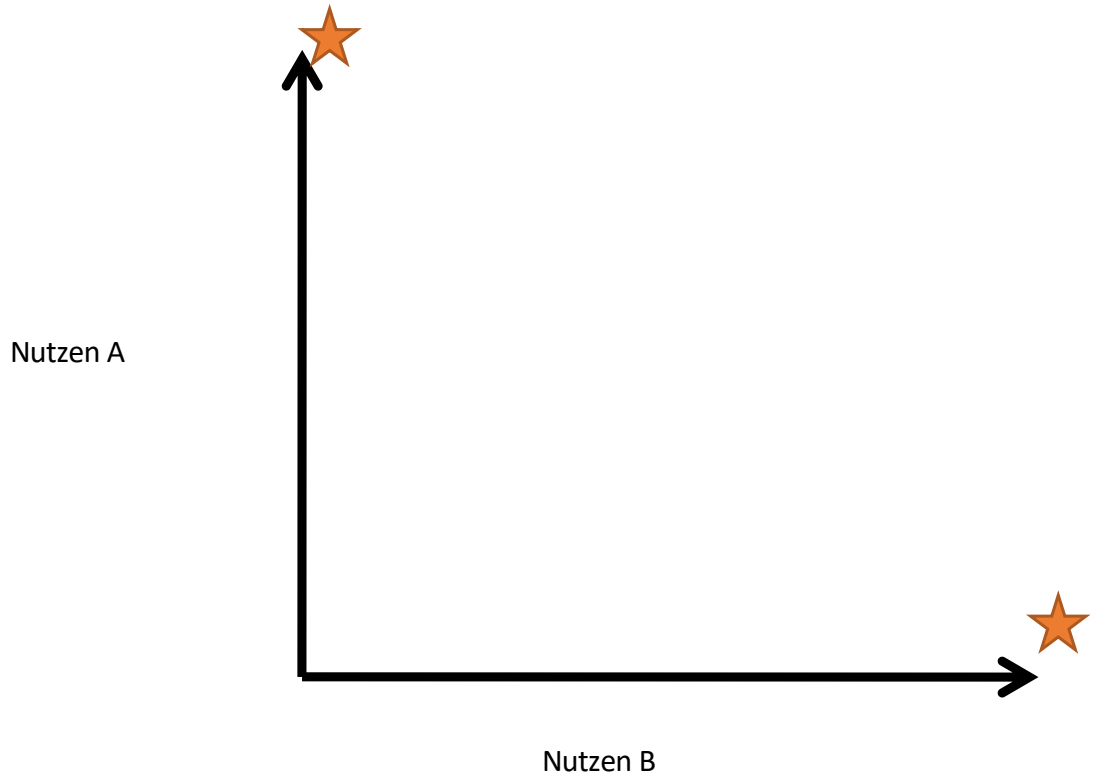
Dr. Felix Wendenburg

trojapartner

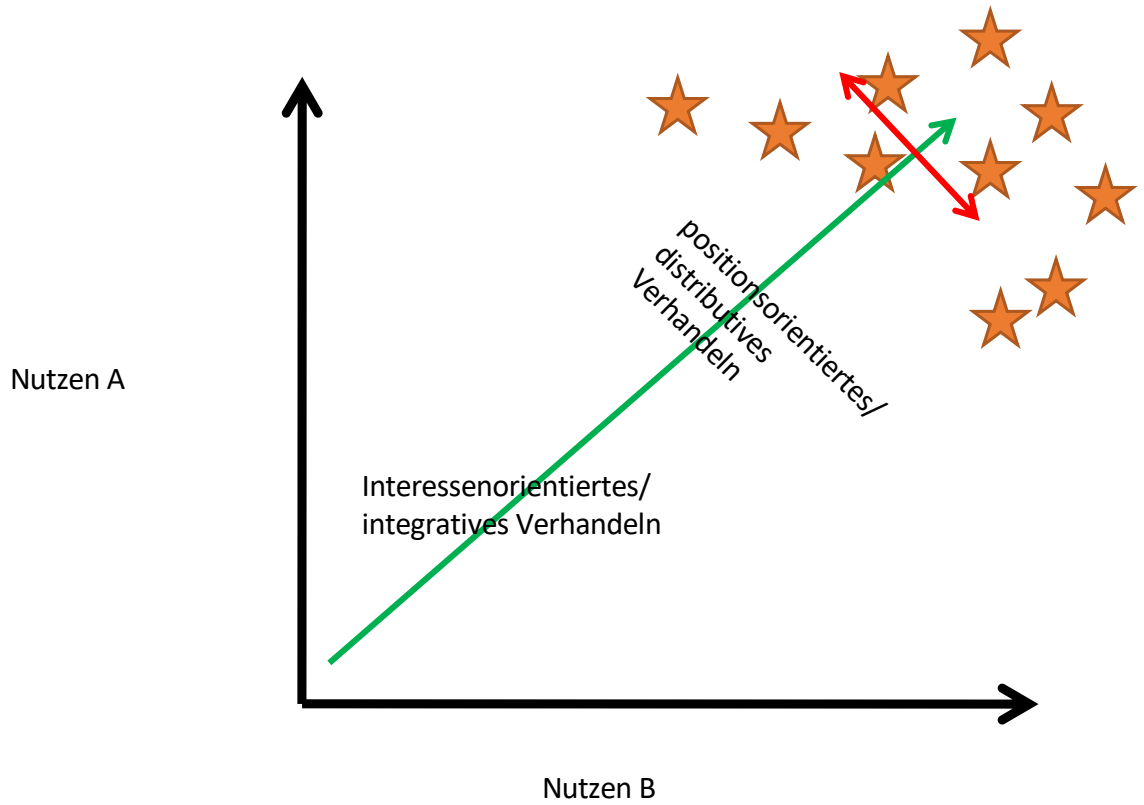
positions- vs. interessenorientiertes Verhandeln



positions- vs. interessenorientiertes Verhandeln



positions- vs. interessenorientiertes Verhandeln



Verhandlungsstruktur: erst Wert schöpfen, dann Wert verteilen

konventioneller Ablauf

integrative Phase distributive Phase

unsere Empfehlung

integrative Phase distributive Phase integrative Phase

Phasenmodell der interessenorientierten Entscheidungsfindung

Vorbereitung

1. Begrüßung und Klärung des Rahmens
2. Verständigung auf eine Agenda
3. Herausarbeiten der Interessen
4. Entwicklung von Lösungsoptionen
5. Vereinbarung / Abschluss

Implementierung

Interessenorientierung

Positionen
(„ich will xy“)

Was ist mir daran wichtig?

Interessen
(„xy wäre für mich gut, weil...“)

1) sind **offen für mehrere Lösungs-möglichkeiten**
2) und **so konkret wie möglich** und
3) werden **positiv** formuliert.

Wie kann ich meine Interessen verwirklichen?

Lösungsoptionen
(„xy könnte folgendermaßen verwirklicht werden“)

Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit!

trojapartner
Dr. Felix Wendenburg
Fuchssteinerweg 28
13465 Berlin

Tel. 0441 / 36 11 35 0 – 0

Mail: wendenburg@trojapartner.de

www.trojapartner.de