

STANDPUNKTE

Tipps für erfolgreiches Verhandeln

„Jeder gibt so viel, wie er nimmt, und trotzdem hat jeder nun mehr als vorher, weil das, was er erhält, für ihn selber wichtiger ist als das, was er gibt.“ Das ist einer der Grundgedanken der Marktwirtschaft.

Win-win Viele Verhandler sehen es aber als primäres Ziel, möglichst viel für sich herauszuholen. Wenn Sie so agieren, fühlen sich Ihre Partner übervorteilt und werden schnell zu ihren Gegnern. Oder Sie kriegen am Ende keine Einigung zustande. Das Ergebnis einer guten Verhandlung ist, einen fairen Ausgleich zu schaffen und bei allen Beteiligten mehr Zufriedenheit als vorher zu erlangen.

Die richtige Strategie Mit drei Fragen in der richtigen Reihenfolge finden Sie gute Lösungen. Zwei weitere Kriterien helfen, diese professionell zu verkaufen:

– **Wer gehört dazu?** Das sind alle, die am Verhandlungsgegenstand beteiligt sind oder zu dessen Lösung beitragen können.

– **Was ist den Beteiligten wichtig?** Was sind ihre Wünsche und Anliegen? Was soll in Zukunft für sie Wirklichkeit werden, das heute nicht ist? Hören Sie gut zu. Die Beteiligten nennen ihre Kriterien. Wenn diese durch die angebotene Lösung erfüllt werden, bekommen Sie garantiert ein Ja als Antwort.

– **Win-win suchen:** Welche Lösung erfüllt für die Beteiligten mehr Kriterien als der heutige Zustand? Win-win heißt nicht: Alle gewinnen alles. Es bedeutet vielmehr, dass es den Beteiligten nachher besser geht als vorher. Finden Sie also Lösungen, die mehr Kriterien erfüllen, als eigentlich erwartet wurden.

– **Zuhören löst Probleme.** Gute Verhandler sind auch gute Zuhörer und haben echtes Interesse daran, ihre Verhandlungspartner zufrieden zu machen. Ein



Coach und Autor Roman Braun

Tipp: Sprechen Sie die Sprache Ihres Gegenübers: Achten Sie darauf, was Ihren Gesprächspartnern wichtig ist. Sprechen Sie darüber genau so, wie Sie es von den Beteiligten hören. Mit dieser „Nachahmung“ verfügen Sie über Zauberworte, die bewirken, dass sich die Menschen akzeptiert und verstanden fühlen. Und nur dann sind sie auch für Ihre Lösung offen.

– **Hart und weich:** Seien Sie hart in der Sache und weich zum Menschen. Denn eines ist sicher: Die Fakten sind Dinge der Vergangenheit, daran lässt sich jetzt nicht mehr rütteln. Es ist deshalb nutzlos und unproduktiv, die Macht des Faktischen zu bejammern. Je länger Diskussionen darüber dauern, desto enger binden Sie alle Beteiligten an das Problem. Seien Sie hart und brechen Sie solche Diskussionen schnell ab. Seien Sie aber auch weich, indem Sie Ihr Gegenüber respektieren und trennen Sie die Sachzwänge von Ihrer Beziehung zu ihm.

Roman Braun ist ICF-Master-Coach, NLP-Master-Trainer und Bestseller-Autor. Er ist als Mentalcoach von Managern, Politikern und Sportlern im Spitzenfeld tätig und leitet Trinergy International.

INTERNET

www.trinergy.at