

Acht Tipps für eine bessere Verhandlung

12.05.2005, 12:09 | Freizeit, Bunt, Vermischtes

Pressemitteilung von: *Management Institute SECS*



Von Stéphane Etrillard / Management Institute SECS / Düsseldorf

VERLAUF EINER VERHANDLUNG

Von Stéphane Etrillard / Management Institute SECS / Düsseldorf

Eine systematische Herangehensweise ist einer planlosen Verhandlungsführung immer überlegen. Diese Systematik beginnt bereits einige Zeit vor der Verhandlung mit der Planung und Vorbereitung sowie der Bewusstwerdung verbaler und nonverbaler rhetorischer Instrumente, die in einer Verhandlung zum Einsatz kommen. Sie beinhaltet ebenfalls das Erkennen und den Umgang mit negativen und positiven Faktoren, die das Verhandlungsgeschehen beeinflussen können. – Mit der Beachtung all dieser Aspekte entsteht eine umfassende Gesamtsystematik. Und fast jeder Mensch fühlt sich eingebettet in einer festen Struktur wohler als in einem planlosen Durcheinander.

Ergänzt durch den schematischen Verhandlungsverlauf ergibt sich eine Art Dramaturgie, welche die Struktur der Verhandlung selbst bestimmt. Die Verhandlung verläuft dabei ähnlich wie ein Theaterstück, wobei sich die Akteure während aller Phasen Freiräume erhalten müssen, um situativ geschickte Akzente setzen zu können, die dann das weitere Geschehen beeinflussen.

NACH DER BEGRÜSSUNG UND ANFANGSPHASE VERLÄUFT DIE VERHANDLUNG IN FÜNF WEITEREN PHASEN:

In der ersten Phase wird das Gespräch eingeleitet. Hier werden zunächst alle unstrittigen Punkte vorgetragen, um eine gemeinsame Ausgangsbasis für die Verhandlung herzustellen. Der Fokus liegt hier eindeutig auf Gemeinsamkeiten und übereinstimmenden Ansichten.

Der zweite Schritt ist eine erste Skizzierung der eigenen Vorschläge zur Sache, wobei insbesondere die Vorteile für den Partner deutlich herauszustellen sind. Wichtig ist hierbei, die zweite Phase selbst einzuleiten und sie nicht dem Partner zu überlassen, weil dadurch die Führung der Verhandlung auf Ihrer Seite liegt.

Erst mit der dritten Phase setzt die eigentliche Verhandlung ein. Hierbei geht es darum, die zuvor skizzierten Vorschläge zu konkretisieren und mit überzeugenden Argumenten zu untermauern. Diese Phase ist etwas heikel, weil einmal ausgesprochene Vorschläge und Forderungen, die sich ggf. später als ungünstig erweisen könnten, kaum mehr rückgängig gemacht werden können. Nennen Sie an dieser Stelle bspw. einen Angebotspreis, der jedoch – wie sich herausstellt – unter den Erwartungen des Partners liegt, lässt sich der genannte Preis im Nachhinein sicher nicht mehr erhöhen. Auch sollte bedacht werden, dass alle hier genannten Angebote natürlich noch zur Verhandlung stehen. – Die dritte Phase eignet sich besonders für den Einsatz des bereitgelegten Anschauungsmaterials (Tabellen, Statistiken usw.).

In der vierten Phase ist der Partner an der Reihe, seinerseits Vorschläge zu unterbreiten. Hierbei erhält ein versierter Zuhörer und Beobachter die Gelegenheit, sein Gegenüber hinsichtlich seiner Zielsetzung zu analysieren. Oft lässt sich erkennen, an welchen Stellen die Spielräume besonderes groß und wo sie begrenzt sind. – Lassen Sie Ihren Partner seine Standpunkte unbedingt vollständig erklären, schneiden Sie ihm auf keinen Fall das Wort ab!

Mit der fünften Phase beginnt das eigentliche Verhandeln um die Durchsetzung der Ziele. Die Vorschläge des Gegenübers sollten dabei niemals sofort oder generalisierend abgelehnt werden. Oftmals enthält die konträre Argumentation unseres Verhandlungspartners – wenigstens in Nuancen – bereits Elemente, die unseren eigenen Ansichten recht nahe kommen. An solchen Stellen ist es immer ratsam, die eigene Argumentation auf den Vorschlägen des Partners aufzubauen. Entsprechende Bezugspunkte finden sich in fast allen Gesprächen, zumal sich die Standpunkte nur selten ganz grundsätzlich widersprechen. Häufig ist es nur die Ausprägung einzelner Detailfragen, über die unterschiedliche Ansichten bestehen. Und auch bei größeren Differenzen gibt es in den allermeisten Fällen zwangsläufig doch auch wieder Berührungspunkte. Immer sollten die tatsächlichen Ursachen eines Widerstandes ergründet werden, weil wir dann die Gegenargumente besser verstehen und nachvollziehen können. Auf dieser Basis besteht dann oft die Möglichkeit, die Gegenargumente entweder abzuschwächen, zu entkräften oder ganz zu widerlegen. Wenn wir unserem Partner aktiv zuhören, werden wir schnell die echten Beweggründe für seine Art der Darstellung eines Sachverhalts erkennen. Dann lässt sich meistens auch ein tragbarer Konsens finden, ohne dass die eigenen Interessen dabei in den Hintergrund treten.

Die bezeichneten Phasen stellen natürlich lediglich eine äußere Struktur dar. Nur selten wird sich, was auch zu einfach wäre, durch ein reines Abarbeiten der Phasen ein optimaler Konsens ergeben. – Eine Verhandlung erstreckt sich oft über Stunden, manchmal über mehrere Tage oder sogar über noch längere Zeiträume. Die Verhandlungsphasen können daher nur einen äußeren Rahmen markieren. Innerhalb dieser Phasen kommt es darauf an, wie die Akteure ihr spezifisches Verhandlungspotenzial einsetzen. Und natürlich entwickeln sich beim Aufeinandertreffen unterschiedlicher Standpunkte Konfrontationen und Kontroversen.

DAFÜR EINIGE TIPPS:

1. Oft ist es ratsam, weniger selbst zu reden, mehr zuzuhören und Fragen zu stellen, um damit das Geschehen in eine

bestimmte Richtung zu lenken.

2. Nehmen Sie Einwände vorweg, bevor Ihr Gegenüber die Schwachpunkte aufdeckt. Wer sein Gegenüber aufmerksam beobachtet, kann meistens schon anhand von Mimik und Gestik erkennen, dass dem Partner ein Einwand schon auf der Zunge liegt.

3. Betonen Sie zwischendrin immer wieder Gemeinsamkeiten. Wenn Sie einen Schritt weitergekommen sind, halten Sie den Teilerfolg in einem Zwischenresümee fest.

4. Nageln Sie Ihr Gegenüber jedoch nicht auf bestimmte Äußerungen fest, lassen Sie ihm immer taktvolle Rückzugsmöglichkeiten.

5. Mehrere kleine Zugeständnisse sind eine gute Strategie, um einen entscheidenden Vorstoß einzuleiten.

6. Beginnen Sie nicht sofort mit dem stärksten Argument, jedoch auch nicht mit einem sehr schwachen. Achten Sie darauf, dass Sie Ihr Pulver nicht zu früh verschießen, behalten Sie Reserven.

7. Wenn Sie angegriffen werden, leiten Sie niemals (aus Rache) einen Gegenangriff ein. Der Angriff des Gegenübers geht ins Leere, wenn Sie ihn nicht mit einem Gegenangriff vergelten.

8. Kontrollieren Sie vor allem das eigene Verhalten, nicht das Verhalten des Partners. Reagieren Sie nicht nur auf die Aktionen Ihres Gegenübers, behalten Sie die Führungsrolle, indem Sie agieren.

+++++

NEUERSCHEINUNGEN UND BESTSELLER ZU DIESEM THEMA FINDEN SIE UNTER:

ERFOLGSSHOP MANAGEMENT INSTITUTE SECS

http://www.etrillard.com/shop.php3?m=8_19

AMAZON SHOP

<http://www.amazon.de/exec/obidos/ASIN/393835805X/newbooks0b-21>

+++++

AKTUELLE SEMINARE ZU DIESEM THEMA:

http://www.etrillard.com/3_231.htm

http://www.etrillard.com/3_228.htm

+++++

ZUR HONORARFREIEN VERÖFFENTLICHUNG FREIGEgeben
BELEGEXEMPLAR ERBETEN AN:

Portrait

E-Mail: albert.metzler@etrillard.com
<http://www.etrillard.com>

News-ID: 47329 • Views: 95 (Stand: 05.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/47329/Acht-Tipps-fuer-eine-bessere-Verhandlung.html>