

In fünf Schritten zum Verhandlungserfolg

13.07.2011, 11:44 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *Birgit Hauser*

Presseagentur: *Ka:Kommunikation*

Um nachhaltig erfolgreich zu verhandeln, muss man partnerschaftlich denken und gemeinsam einen Weg finden, so der Ansatz von Expertin Dr. Melanie Billings-Yun. Mit ihrer GRASP-Methode lässt sich gutes Verhandeln lernen. Die Trainerin Birgit Hauser bietet dazu deutsche Seminare an.

Wer gut verhandeln kann, ist im Vorteil – eine Binsenweisheit, die aber oft unterschätzt wird. Denn das richtige Produkt, die nützliche Dienstleistung oder die perfekt erbrachte Leistung alleine reichen nicht. Sie müssen auch richtig „verkauft“ werden. Worauf es beim Verhandeln ankommt, zeigt die Expertin Dr. Melanie Billings-Yun in ihrem Buch „Beyond Dealmaking“. Die Autorin empfiehlt darin, dem Geschäftspartner aufmerksam zuzuhören und seine Wünsche und Bedürfnisse ernst zu nehmen. Denn erst wenn „partnerschaftlich“ verhandelt wird und alle Beteiligten vom Ergebnis profitieren, ist die Verhandlung nachhaltig. Dann kann eine langfristige Zusammenarbeit entstehen, die in den meisten Fällen wertvoller ist als der einmalige Geschäftsabschluss.

Doch wie bereitet man eine Verhandlung optimal vor? Wie löst man Konflikte und setzt Ziele gemeinsam um? Mit der GRASP-Methode von Billings-Yun lässt sich richtiges Verhandeln in fünf Schritten lernen:

1. Goals – Ziele

Eine Verhandlung besteht aus mindestens zwei Parteien. Nur wenn beide zufrieden sind, ist der Deal auch langfristig erfolgreich. Deshalb: Machen Sie sich vor und in der Verhandlung nicht nur Ihre eigene Perspektive klar, sondern bedenken Sie auch die Ziele Ihres Gegenübers. Versuchen Sie die Verhandlung mit seinen Augen zu sehen: Welche Interessen, Sorgen und Wünsche hat er? Was ist für ihn wichtig?

2. Routes – Handlungsmöglichkeiten

Suchen Sie im zweiten Schritt konkrete Wege, um die besten Lösungen für alle Beteiligten zu erreichen. Wie können Sie Ihre eigenen Ziele erreichen und gleichzeitig auch die andere Partei zufrieden stellen? Seien Sie dafür flexibel in der Lösungsfindung. Denken Sie nicht in „Entweder-Oder“-Kategorien, sondern suchen Sie konsequent nach Möglichkeiten, die für beide attraktiv sind. Bedenken Sie die Vor- und Nachteile aller Möglichkeiten und wählen Sie dann Ihre bevorzugte Richtung. Denken Sie auch über Ausweichmöglichkeiten nach für den Fall, dass Sie auf „unüberwindbare Hindernisse“ stoßen.

3. Arguments – Argumente

Mit guten Argumenten erarbeiten Sie sich kontinuierlich das Vertrauen Ihres Gesprächspartners. Mit der richtigen Begründung wird die andere Seite Ihre Vorschläge besser akzeptieren. Deshalb: Finden Sie Argumente, die für Ihre Lösungsvorschläge sprechen. Wie können Sie Ihrem Gegenüber zeigen, dass diese fair und legitim sind? Versuchen Sie sich in Ihr Gegenüber hineinzudenken: Welche Argumente würden Sie an seiner Stelle überzeugen?

4. Substitutes – Alternativen

Wenn zwei Verhandlungspartner verschiedene Vorstellungen, Ziele oder Lösungsvorschläge haben, stockt die Verhandlung häufig. In so einer Sackgasse neigen viele dazu, einfach von ihren Plänen abzurücken, ihre Ziele aufzugeben. Ein unbefriedigendes Ergebnis. Arbeiten Sie deshalb schon vorher einen Plan B aus: Mit welchen Alternativen – auch außerhalb dieser Verhandlung – können Sie Ihre Ziele ebenfalls erreichen? Wie sehen die Ziele aus, die Sie mindestens erreichen möchten? Daraus entwickeln Sie einen so genannten „Verhandlungsfallschirm“. Diesen können Sie dann aufspannen, wenn Sie den Eindruck haben, Ihre Ziele mit der anderen Partei nicht komplett zu erreichen. Der „Verhandlungsfallschirm“ kann ein konkreter Wert sein, zum Beispiel ein Preis oder ein Lieferdatum, was für Sie mindestens erfüllt werden muss. Er kann aber auch auf der Gefühlsebene liegen, wenn Sie denken, dass ein Ergebnis für Sie noch gut ist.

5. Persuasion – Überzeugung

Der letzte Punkt ist das Herzstück bei der GRASP-Verhandlungsmethode. Überzeugung ist die emotionale Verbindung von Ihnen zu Ihrem Verhandlungspartner. Spannen Sie eine Brücke von Ihnen zu seinen Zielen. Dafür müssen Sie zwei Grundvoraussetzungen erfüllen: Zeigen Sie der anderen Seite, welche Vorteile sie hat. Und gewinnen Sie das Vertrauen Ihres Gegenübers.

Hilfreich dabei ist eine positive Sprache: Sagen Sie so oft wie möglich „ja“ – bei Einschränkungen „ja, wenn“. Und betonen Sie (auch kleine) Erfolge. Erfolgreiche Verhandler überzeugen, indem sie sich dem Kommunikationsstil der anderen Seite anpassen. Haben Sie es mit einem „direkten“ Gesprächspartner zu tun, dann bringen Sie die wichtigsten Punkte sofort auf den Tisch, halten Sie sich nicht lange mit Hintergrundinformationen auf und verwenden Sie eine klare und bestimmte Sprache. Bei „langsameren“ Gesprächspartnern sollten auch Sie ohne Eile in die Verhandlung einsteigen, geduldig auf Antworten warten und dem Gegenüber vor Entscheidungen genügend Zeit zum Nachdenken geben.

Und noch einen Tipp hat Melanie Billings-Yun: Wenn Ihnen bei einer Verhandlung ein so genannter „Bär“ gegenüber sitzt, also ein Verhandlungspartner, der immer mehr will und selbst nichts gibt, füttern Sie ihn nicht. Denn je mehr Zugeständnisse Sie machen, desto größer werden seine Ansprüche. Zufrieden sind die Bären nie.

Wer die Methode von Billings-Yun praktisch erlernen möchte, kann entsprechende Seminare zum Thema besuchen. Im deutschsprachigen Raum werden diese exklusiv von der Wirtschaftsmediatorin und Trainerin Birgit Hauser angeboten. Weitere Informationen und Termine unter der Telefonnummer 07151-169 75 73 oder per E-Mail an hauser@birgit-hauser.com.

Mehr unter www.birgit-hauser.com

Weinstadt, 12. Juli 2011

Portrait

- Jahrgang 1967
- In Stuttgart und Tirol lebend
- Aufbau-Ausbildung zur Mediatorin Schloss Hofen / FH St. Gallen
- Qualifizierung zur Wirtschaftsmediatorin Steinbeis Hochschule Berlin
- Studium Betriebswirtschaft
- Zertifizierte Trainerin
- Autorin von Fachartikeln

Birgit Hauser verfügt über viele Jahre Erfahrung als HR Managerin in internationalen Konzernen mit Schwerpunkt nationales und internationales Recruiting und Coaching von Führungskräften in schwierigen Situationen.

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/553995/In-fuenf-Schritten-zum-Verhandlungserfolg.html>