

Verhandlungspartner gewinnen, nicht bezwingen

25.09.2015, 09:07 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *READ - Rüdener Edition Autor Digital*



Besser verhandeln ? mehr gewinnen, eBook (ISBN 978-3-943788-10-5), 29,95, Druckausgabe inkl. Versand

„Die Liebe“, schrieb einst der Physiker und Aphoristiker Georg Christoph Lichtenberg, „ist ein Handel, wo beide Parteien gewinnen.“

Menschen sind geborene Verhandler. Schon als kleine Kinder verhandeln wir, um unseren Willen durchzusetzen. Später ziehen sich Verhandlungen – meist, ohne daß wir uns dessen immer bewußt werden – durch unser ganzes Leben. Verhandeln ist so selbstverständlich, daß die große Herausforderung, die in dieser Kommunikationsaufgabe steckt, oft erst erkannt wird, wenn Verlauf und Ergebnis hinter unseren Erwartungen zurückbleiben.

In den Verhandlungsanlässen, die in Wirtschaft und Politik geführt werden, ist Liebe eher selten im Spiel. In diesen Verhandlungen geht es meistens um handfeste Interessen. Die Verhandlungspartner wissen meistens sehr gut, was sie wollen. Viel weniger klar ist den Parteien aber, was die jeweils andere Seite will. Was die Verhandlungspartner jenseits

ihrer offen geäußerten Ziele im Innersten antreibt, wird selten bedacht und noch viel seltener recherchiert. Aber gerade um diese Beweggründe und die daraus entstandenen Verhandlungsziele geht es in Verhandlungen.

Gelungene Verhandlungen zeichnen sich dadurch aus, daß alle Beteiligten mit den Ergebnissen zufrieden sind. Auch diese wichtige Erfahrung gerät allzu oft aus dem Blick. In der rauen Wirklichkeit der Menschenwelt geraten Verhandlungssituationen allzu oft zu Machtkämpfen mit Siegern und Besiegten. Ein anschließendes kooperatives Miteinander, wie es zum Beispiel in Ehe und Familie, in der beruflichen Zusammenarbeit in einem Unternehmen oder zwischen Geschäftspartnern wünschenswert und notwendig ist, wird dadurch nicht gerade gefördert.

Von Oscar Wilde, dem irischen Lyriker, Dramatiker und Bühnenautor stammt die Definition: „Handeln ist nichts als das gemeinsame Anbequemen an die Tatsachen.“ Danach finden Verhandlungen immer in einem Umfeld aus – von den Verhandlern meist als unabänderlich wahrgenommenen – Gegebenheiten statt. Von welchen Gegebenheiten genau die Verhandlungspartner ausgehen, ob diese Gegebenheiten tatsächlich oder nur in ihrer Einbildung existieren, ob sie, falls sie wirklich existieren, so unveränderlich oder unumgebar sind wie die Verhandlungspartner glauben . . . das alles wäre grundsätzlich erst einmal zu prüfen.

Gut verhandeln zu können erfordert bereits im Vorfeld sehr viel Wissen: Wissen vom Verhandlungspartner, von seinen Motiven und Zielen, seinen wirklichen und wahrgenommenen Handlungsbedingungen, vom Verhandlungsgegenstand und wie der Verhandlungspartner ihn wahrnimmt. Auch sich selbst, seine Motive und Ziele, seine wahrgenommenen Handlungsbedingungen und seinen Verhandlungsgegenstand sollte ein Verhandler gründlich durchdenken.

Hängt der berufliche bzw. wirtschaftliche Erfolg maßgeblich vom nachhaltig erfolgreichen Verhandeln ab, wie das z.B. bei Führungskräften und Verkäufern regelmäßig der Fall ist, stellt sich zwangsläufig die Frage, wie man seine Chancen besser nutzen kann. Rat und Hilfe dazu liefert der praktische Assistent und Soforthelfer „Besser verhandeln – mehr gewinnen – Ihr praktischer Assistent und Soforthelfer für erfolgreiche Verhandlungen in Führung und Verkauf“, der bei READ – Rüdener Edition Autor Digital (www.read.ruedenauer.de) erschienen ist (eBook, ISBN 978-3-943788-10-5, Hamburg 2012, Umfang 276 S., EUR 29,95).

Auf der Grundlage über 30jähriger Erfahrung des Verfassers in der Beratung, Ausbildung und dem Coaching von Führungs- und Fachkräften werden in dem umfangreichen praktischen Ratgeber die wichtigsten Methoden und Techniken der Verhandlungspsychologie, der Verhandlungsvorbereitung und der Verhandlungsdurchführung übersichtlich, praxisnah und in sofort anwendbarer Form dargestellt.

Zahlreiche Checklisten, viele Praxis-Beispiele aus unterschiedlichen Verhandlungssituationen und konkrete, leicht umzusetzende Handlungsempfehlungen und -anleitungen machen diesen neuen Verhandlungs-Assistenten zu Ihrem wertvollen Partner im – nicht nur – beruflichen Alltag.

Eine Druckausgabe dieses Ratgebers und Helfers ist unter dem Titel „Gewinnen ohne zu siegen“ (ISBN 3-89811-059-1 Hamburg 1999, 274 S. EUR 29,65) versandkostenfrei beim Verlag (www.read.ruedenauer.de) direkt erhältlich.

READ Pressestelle

Portrait

READ – Rüdener Edition Autor Digital ist ein eBook-Verlag, der auf praxisorientierte Fachliteratur für berufliche und politische Kommunikation und Führung sowie auf die Herausgabe zeitlos-zeitkritischer Aphorismen- und Gedichtbände

von Prof. Querulix spezialisiert ist.

News-ID: 872021 • Views: 701 (Stand: 02.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/872021/Verhandlungspartner-gewinnen-nicht-bezwingen.html>