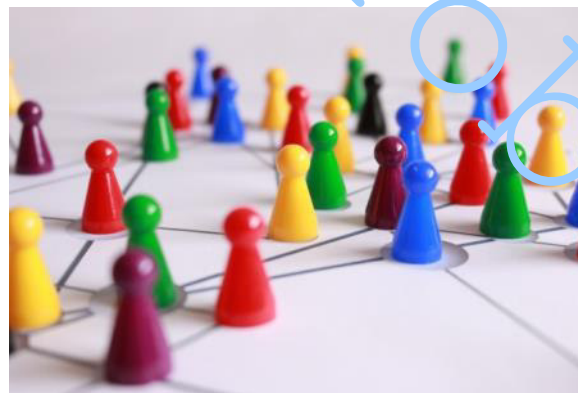


# Verhandlungsstrategien für Gewinner

Erfolgreich verhandeln – eine Kunst für sich



- Einleitung: Erfolgreich verhandeln – eine Kunst für sich
- Was bedeutet Verhandeln?
- Die Gesprächsvorbereitung
- Zielorientiertes Verhandeln
- Das Harvard-Konzept
- Schlussbemerkung: Ihr persönlicher Erfolg
- Tages-Clearing



Was zeichnet eine **erfolgreiche Verhandlung** aus?

- Effektivität
- Effizienz
- Verhandlungsklima

Kriterien für ein **gutes Verhandlungsergebnis**:

- Realisierbarkeit
- Eindeutigkeit
- Fairness
- Interessenausgleich
- Nutzen für alle Beteiligten



Verhandeln ist ...

- ... aktiv hinhören.
- ... die richtigen Fragen stellen.
- ... die Perspektive wechseln.

**Verhandeln ist immer eine Kommunikation zwischen verschiedenen Parteien.**



## Aktiv hinhören



**Drücken Sie mit Ihren eigenen Worten aus, was Sie verstanden haben.**



## Übung: einfühlsames Hinhören

„Immer, wenn ich Unterstützung brauche, hat niemand Zeit. Jeder ist sich hier selbst der Nächste.“

---

---

„Seien Sie doch nicht so empfindlich. Sie nehmen immer alles persönlich!“

---

---

„Das haben wir schon ausprobiert. So etwas geht bei uns nicht!“

---

---



### Die richtigen Fragen stellen

Die **richtigen Fragen** ...

- ... lenken die Verhandlung in die gewünschte Richtung.
- ... zeigen Interesse an Ihrem Gesprächspartner.
- ... geben Informationen über die Verhandlung.
- ... beziehen Ihren Gesprächspartner mit ein.
- ... bestimmen die Gesprächsführung.

**Wer fragt, führt!**



## Treffen Sie Aussagen!

<b>Wenig zielführende DU-Botschaft:</b>	<b>Konstruktive ICH-Botschaft (Finden Sie Ihre Ich-Botschaft):</b>
Immer, wenn Not am Mann ist, hat niemand Zeit, mir zu helfen!	Wir brauchen für diese Aufgabe noch zwei Leute zur Unterstützung. Zu viert schaffen wir das leichter!
Können Sie mir nicht mal zuhören?	Wenn ich etwas erkläre, wird mir nicht zugehört – das bringt mich aus dem Konzept und ich fühle mich nicht ernstgenommen.

**Die eigenen Wahrnehmungen, Gefühle und Bedürfnisse schaffen ein vertrauensvolles Gesprächsklima.**





## Wechseln Sie die Perspektive

Perspektive	Wahrnehmung
Eigene Perspektive	Direkte Wahrnehmung, mit eigenem Standpunkt, eigenen Annahmen und Wahrnehmungsfiltren verbunden; die eigenen Bedürfnisse werden geachtet.
Perspektive des Gegenübers	Sie erleben die Kommunikation aus seiner Sicht; Sie erkennen Standpunkt und Bedürfnisse des anderen, respektieren diese und können darauf eingehen.
Neutrale Perspektive / Meta – Perspektive  (Beobachtung von außen)	Als „Unparteiischer“ analysiere Sie die stattfindende Kommunikation; aus der Distanz erkennen Sie Strukturen, Strategien und Verhaltensmuster.

**Verstehen Sie die Handlungsmotive Ihres Verhandlungspartner besser!**



## Kommunikationsstile: Die vier „Satir-Kategorien“

Konflikterzeugende Verhaltensmuster zeigen **die vier typische Reaktionen:**

beschwichtigen

anklagen

rationalisieren

ablenken

