

Verhandlungen vorzubereiten lohnt sich... zwei sehr hilfreiche Checklisten

Nach einer guten Verhandlungsvorbereitung gehst Du mental stark und zielsicher ins Gespräch. So wirst Du bessere Resultate erzielen und nach Möglichkeit auch Win-Win-Lösungen zum beiseitigen Nutzen erreichen. Das Erfolgsgeheimnis des Verhandeln liegt tatsächlich darin, sich intensiv in das Gegenüber hineinzusetzen: Welche Interessen leiten den Gesprächspartner? Wenn Du es weisst, kannst Du Lösungen anbieten, die zu einem «Ja» führen.

Die erste Checkliste, Seite 2, dient einer schnellen Vorbereitung. Die zweite Checkliste ist umfassender. Vor- und Nachbereitung sind aus Platzgründen zusammen auf Seite 3 abgebildet. Seite 4 zeigt einen Ablauf und leitet von der Begrüssung bis zur Verabschiedung.

Viel Erfolg damit.

Joachim Hoffmann

1. Die schnelle Vorbereitung

| Ich | Gegenüber |
|--|---|
| <p>Mein Verhandlungsziel:</p> <p>Welches Ergebnis will ich erreichen? (meine Minimalposition und Optimalposition)</p> <p>Falls ich nicht bekomme, was ich will... auf welche Optionen kann ich umschwenken?</p> | <p>Sein Verhandlungsziel</p> <p>Welches Ergebnis will der Verhandlungspartner erreichen?</p> |
| <p>Mein dahinterliegendes Interesse:</p> <p>Was ist für mich erfüllt, wenn ich das Verhandlungsziel erreiche?</p> | <p>Sein dahinterliegendes Interesse</p> <p>Was ist für den Verhandlungspartner erfüllt, wenn er sein Verhandlungsziel erreicht?</p> |
| <p>Wo ist das Gemeinsame? Welche Win-Win-Optionen sind denkbar?</p> | |
| <p>Meine Legitimierung/Beweise/Präzedenzfälle:</p> <p>Wieso ist es plausibel und logisch, dass ich das bekomme, was ich will?</p> | <p>Legitimierung/Beweise/Präzedenzfälle des Gegenübers: Wieso ist es aus der Sicht des Verhandlungspartners plausibel und logisch, dass er bekommt, was er will?</p> |
| <p>Wie werde ich zu den guten Argumenten des Verhandlungspartners Stellung nehmen?</p> | |
| <p>Nach der Verhandlung: Welches Ergebnis (oder Zwischenergebnis) haben wir erreicht?</p> | |

2. Grosser Verhandlungs-Check

| | |
|---|--------------------------|
| Vorbereitung: | |
| eigene Ziele klären (Optimal- und Minimalposition) | <input type="checkbox"/> |
| sich dahinter liegende Interessen bewusst machen | <input type="checkbox"/> |
| Zielvorstellung des Gesprächspartners einschätzen (Optimal- & Minimalposition) | <input type="checkbox"/> |
| dahinter liegende Interessen abschätzen | <input type="checkbox"/> |
| sich auf Win-Win-Haltung einstellen: gemeinsame Interessen? Vorstellbare Win-Win-Optionen | <input type="checkbox"/> |
| Argumentation, Legitimität für eigene Position zurechtlegen | <input type="checkbox"/> |
| Argumentation, Legitimität des Gesprächspartners fiktiv einschätzen | <input type="checkbox"/> |
| Antworten auf fremde Argumentation vorbereiten | <input type="checkbox"/> |
| Durchführung: Siehe nächste Seite | |
| Nachbearbeitung: | |
| Gesprächsnotizen festhalten | <input type="checkbox"/> |
| Reflexion durchführen | <input type="checkbox"/> |

| | |
|---|--------------------------|
| Durchführung | |
| Eröffnung des Gesprächs: | |
| Begrüssung | <input type="checkbox"/> |
| Hoffnung auf gute Lösung ansprechen | <input type="checkbox"/> |
| danken für Gesprächsbereitschaft und Zeit | <input type="checkbox"/> |
| ggf. Spielregeln vereinbaren | <input type="checkbox"/> |
| Bedürfnisse klären: | |
| Verhandlungsgegenstand kommunizieren (Worum geht's?) | <input type="checkbox"/> |
| Zielvorstellungen (Positionen) austauschen | <input type="checkbox"/> |
| Beweggründe (Interessen) offenlegen und erfragen | <input type="checkbox"/> |
| sachlich argumentieren mit objektiven Kriterien | <input type="checkbox"/> |
| Einbeziehen von externen Standards (Legitimität) | <input type="checkbox"/> |
| Optionen entwickeln: | |
| Interessen gegenüberstellen | <input type="checkbox"/> |
| gemeinsamen Handlungsspielraum erkunden | <input type="checkbox"/> |
| Lösungsvarianten finden und sammeln (visualisieren) | <input type="checkbox"/> |
| Lösungsvarianten durchdenken | <input type="checkbox"/> |
| Lösungsvarianten ggf. gliedern | <input type="checkbox"/> |
| Lösungen festlegen: | |
| Optionen bewerten | <input type="checkbox"/> |
| Lösungen auswählen, die praktisch, realisierbar und objektiv sind | <input type="checkbox"/> |
| Ergebnisse zusammenfassen, Verständnis und Konsens prüfen | <input type="checkbox"/> |
| Ergebnisse schriftlich fixieren | <input type="checkbox"/> |
| weitere Vorgehen besprechen | <input type="checkbox"/> |
| evtl. Nachbesprechung festlegen | <input type="checkbox"/> |
| Abschluss der Verhandlung: | |
| für Offenheit danken | <input type="checkbox"/> |
| Metakommunikation anwenden | <input type="checkbox"/> |
| Verabschiedung | <input type="checkbox"/> |