

Do & Don't – Verhandlung im Griff

Hier findest Du einige essenzielle Empfehlungen aus dem Seminar «Verhandlung im Griff» und die Antwort auf die gute Frage: Was sind Dos und Don'ts in Verhandlungen?

Viel Erfolg damit.

Joachim Hoffmann

Do	Don't
Setz Dich nach jeder Verhandlung hin und notiere, was Du künftig besser machen willst. Oder mach weiterhin die gleichen Fehler und ärgere Dich ordentlich, bevor Du Deine Vorsätze befolgst. (-;	Wenn Du künftig noch erfolgreichere Verhandlungsergebnisse erzielen willst als bisher, dann mache nicht alles gleich wie bis jetzt, warte nicht auf Wunder.
Behandle Sache und Beziehung getrennt voneinander.	Schieb Verhandlungen nicht hinaus aus Angst vor Konfrontation.
Sei hart in der Sache und weich mit der Person.	Schwäche Deine ernstgemeinten sachlichen Standpunkte nicht ab, um der anderen Person zu gefallen.
Wenn Du Dich in einer Verhandlung ärgerst, dann sei robust. Sage Dir: «O.k. das wird spannend heute. Ich bin neugierig, gelassen und heiter auf das, was da noch kommen möge. Du glaubst, Du seist besser als ich? Dann überzeuge mich auf eine sachliche Weise.»	Nimm Angriffe auf der Beziehungsebene nicht persönlich, tu dem anderen nicht den Gefallen, den Überblick und die Fassung zu verlieren.
Wenn der andere verletzt ist, hole ihn zuerst auf der Beziehungsebene ab, weil die Störung dort stattfindet. Störungen haben Vorrang. Dann leitest Du zur Sache über.	Texte Dein emotional getroffenes Gegenüber nicht mit Sachargumenten zu, denn diese Person ist jetzt nicht auf Empfang für Sachliches.
Sag kritische Dinge in der Ich-Form, um zu korrigieren ohne zu verletzen.	Vermeide die Du-Form in Kombination mit negativen Bewertungen. Das kommt als Vorwurf an und weckt Widerstand, mit dem Du Dich nicht herumschlagen willst.

Erleichtere dem Gegenüber, sich mit Dir zu identifizieren, indem Du auch Dein Gefühl und Dein Bedürfnis explizit äusserst. Verwende Komplettbotschaften: Vorfall, Gefühl, Wert, Wunsch	Verzichte nicht aus Angst vor Gefühlen auf die Chance mit Emotionen zu überzeugen.
Sag was Du willst und warum Du es willst. Lege Deine Interessen auf den Tisch.	Lass Dich nicht auf ein Feilschen um Positionen ein wie auf einem Bazar.
Frage Deinen Verhandlungspartner, warum er genau seine Position vertritt («Was ist Ihnen dabei wichtig?») oder was ihn an einem Vorschlag derart stört, dass er ihn nicht in Erwägung ziehen möchte.	Lass Dich nicht beeindrucken von Aussagen wie «Es läuft so und fertig.» Jetzt geht es erst richtig los.
Überlege Dir stets mehrere Optionen , auf die Du ausweichen kannst, falls Du Deine Maximalposition nicht durchbringst. So kannst Du Angebote machen und anhand der Reaktion des Gegenübers noch besser verstehen, was ihm wichtig ist, um dann noch bessere Angebote machen zu können.	Habe keine Angst davor, dem Gegenüber ein Brainstorming vorzuschlagen, in dem Ihr gemeinsam Optionen entwickelt, bevor Ihr sie bewertet. Wenn das nicht passen sollte, dann vertage die Verhandlung, sodass ihr bis zur Fortsetzung Optionen ausdenken könnt zum beidseitigen Nutzen.
Fordere das Gegenüber auf, verschiedene Lösungsoptionen zu skizzieren.	Gib die Suche nach Win-Win-Lösungen nicht auf.
Sorge für eine «Verpflichtung» am Ende der Verhandlung. Fasse zusammen: Das ist entschieden... das ist offen... das ist der Rahmen... so verbleiben wir... wer tut was bis wann...?	Geh nie aus einer Verhandlung, ohne das Resultat festzuhalten. Versende ein zusammenfassendes Email.
Argumentiere sachlich mit objektiven Kriterien : leite her, begründe, beschreibe, vergleiche, berechne. Beziehe Dich auf externe Standards (Legitimität).	Drängle nicht, insistiere nicht stur, fordere nicht unbegründet.
Fordere vom Gegenüber objektive Begründungen.	Gib nicht nach, wenn das Gegenüber Druck macht statt stichhaltig zu begründen.

Bereite Dich auf Verhandlungen vor, z.B. mit meiner Checkliste « Die schnelle Vorbereitung ».	Geh nie unvorbereitet in eine Verhandlung.
Halte Dich während der Verhandlung an die Checkliste « Grosser Verhandlungsscheck – Durchführung », einen Ablauf der Dich sicher durch Verhandlungen leitet.	Lass nicht zu, dass die Verhandlung unstrukturiert verläuft.
Kenne die Grauzonemechanismen und gehe gewappnet in Verhandlungen.	Lass Dir nichts einreden. Wenn in Dir ein ungutes Gefühl aufkommt, bitte um Bedenkzeit. Lass sie Dir nicht nehmen, auch wenn der andere jetzt zu drängeln beginnt.
Unterbrich die Verhandlung, wenn Du findest, der andere nutze grenzwärtige Tricks. Fordere ihn zum fairen Argumentieren auf, weil Du sonst die Verhandlung abbrechen musst.	Bleibe nicht länger am Verhandlungstisch, nachdem Du die Win-Win-Haltung beim Gegenüber eingefordert hast, sie aber dennoch nicht spürbar wird.