

Verhandlungen zielorientiert führen – Tipps von Zach Davis

# 3 Grundprinzipien

In Verhandlungen werden häufig entscheidende Weichen für die Zukunft gestellt: Oft geht es um wichtige Themen wie die eigene Karriereentwicklung, Entscheidungsspielräume und Geld. Gerade weil es oft um viel geht, verlieren die beteiligten Gesprächspartner regelmäßig das Wesentliche aus den Augen.

**V**ieľfach kosten Gespräche und Verhandlungen unnötig viel Zeit. Längst nicht immer endet das Gespräch mit einem für alle Beteiligten zufriedenstellenden Ergebnis. Manchmal entstehen sogar scheinbar unüberwindbare Konflikte. Die folgenden Anregungen enthalten drei bewährte Grundprinzipien für die Verhandlungspraxis:

## KONZENTRATION AUF GEMEINSAME INTERESSEN

So gut wie immer gibt es ein gemeinsames Grundinteresse, das Sie und Ihren Gesprächspartner verbindet – sonst säßen Sie nicht gemeinsam am Tisch. In einem Gespräch mit dem (potenziellen) Arbeitgeber sind Sie beispielsweise beide daran interessiert, zu prüfen, ob beide Parteien zu einander passen, um gegebenenfalls gute Vereinbarungen für beide Seiten zu schaffen. Wenn Sie am Anfang des Gesprächs die Aufmerksamkeit und die Worte auf die gemeinsamen Interessen lenken, dann schaffen Sie ein Grundvertrauen und verringern die Wahrscheinlichkeit, dass die Atmosphäre rau wird oder sich die Fronten sogar verhärten.

## ZUHÖREN MIT VOLLER AUFMERKSAMKEIT

Der Mensch hat zwei Ohren und einen Mund, damit er doppelt so viel zuhören kann wie er redet. Dies schließt beispielsweise aus, dass Sie während des Gesprächs primär über eigene Formulierungen und Antworten nachdenken. Aktives Zuhören

bedeutet, dass Sie dasjenige, welches Sie glauben verstanden zu haben, in Ihren eigenen Worten wiedergeben. Hierdurch fühlt sich Ihr Gegenüber ernst genommen und verstanden. Gleichzeitig können Sie sich auch vergewissern, dass Sie tatsächlich richtig verstanden haben – und dass hilft Ihnen, wenn es später darum geht, Ihre Argumente darzustellen und Überzeugungskraft zu entwickeln.

## HART IN DER SACHE UND WEICH ZUM MENSCHEN

Nachbesserungsvorschläge, Kritik und andere „schwierige Punkte“, die einem selbst sehr wichtig sind, sind für andere Menschen in der Regel dann leichter anzunehmen, wenn diese in Form einer Ich-Botschaft und mit konkreter Erklärung formuliert werden – also statt „Ihre Arbeitszeiten sind total unflexibel“ besser „Ich arbeite gerne auch mal länger. Mir ist es allerdings auch wichtig, freitags meistens gegen Mittag Schluss machen zu können, weil ich Wochenendpendler bin und dann vermeiden kann, im Stau zu stehen.“ Dies ist nicht verletzend oder angreifend, bringt aber den Standpunkt deutlich und nachvollziehbar auf den Punkt. Dennoch ist es gut möglich, dass Ihr Gegenüber ein Gegenargument bringt. Dann liegt es an Ihnen, diesem (aktiv) zuzuhören und das Gespräch im Anschluss in Richtung einer konstruktiven Lösung zu lenken.



Zach Davis ist Bestseller-Autor und Kommunikationsexperte.

Nützlich ist es auch, bei Verhandlungen nicht zu vergessen, dass nur ein „win-win-deal“ mittelfristig nützlich ist. Ein „win-lose-deal“ ist meistens schlechter als ein „no-deal“ – und „no-deal“ ist auch eine legitime Option. Wenn Sie die obigen Grundprinzipien in Gesprächen und Verhandlungen anwenden, dann werden Sie fast immer zu besseren Ergebnissen gelangen – selbst wenn Ihr Verhandlungspartner eine andere Verhandlungstaktik wählt. ■

Weitere Infos: [www.peoplebuilding.de](http://www.peoplebuilding.de)