

Tricksen und Taktieren

So können Sie jede Verhandlung gewinnen

Von Harald Czycholl 28. September 2009, 11:28 Uhr

Kratzen, beißen, treten – das machen nur kleine Kinder, um sich bei ihrem Gegenüber durchzusetzen. Wer reden kann, versucht es mit Worten. Und dabei haben alle Verhandlungen eines gemeinsam: Ohne Tricks und Taktik kommt man nicht zum Ziel. Wer eine klare Strategie verfolgt, erhöht seine Erfolgchancen.



Foto: picture-alliance/ dpa/dpa

Mit einigen Tricks können Sie jede Verhandlung gewinnen

Täglich werden wir mit unterschiedlichsten Verhandlungssituationen konfrontiert. Wer wenig Erfahrung mit Verhandlungen hat, stolpert unbedacht in viele Fallen. Dabei folgt jede Verhandlung – wie ein Spiel – einem Plan mit einem klaren Ziel. Ob die Gehaltsverhandlung mit dem Chef, Preisverhandlungen mit einem Kunden oder auch die abendliche Diskussion ums Fernsehprogramm: Nur wer gut auf sein Gespräch vorbereitet ist, hat auch Erfolg. „Jede Verhandlung ist Psychologie“, sagt Foad Forghani, Gründer und Inhaber des Beratungsunternehmens Forghani Negotiations. Bei geschäftlichen Verhandlungen wird er als Experte hinzugezogen und berät das Unternehmen als „Ghost Negotiator“ im Hintergrund. „Rhetorik und Argumente werden bei Verhandlungen völlig überbewertet“, sagt der Experte. „Für das Ergebnis ist ausschlaggebend, dass sich beide Parteien damit wohlfühlen.“ Um das zu erreichen, sollte seiner Ansicht nach nie das Verhandlungsobjekt im Vordergrund stehen, sondern der Mehrwert, der für alle Beteiligten erzielt werden kann.

Gute Vorbereitung ist schon mehr als die halbe Miete

Wichtig für eine erfolgreiche Verhandlung ist vor allem die gute Vorbereitung. So sollte man sich im Vorfeld Kompromisse und Alternativen überlegen, die man dem Verhandlungspartner im Verlauf der Diskussion unterbreiten kann. „Zur guten Vorbereitung gehört auch, den Prozess der Entscheidungsfindung auf der Gegenseite zu durchleuchten“, empfiehlt Verhandlungsberater Forghani.

„Man muss die Interessen und Ängste des Verhandlungspartners kennen und verstehen, auf welcher Grundlage dieser seine Entscheidungen trifft.“ Erst wenn man das getan habe, könne man sich eine geeignete Strategie überlegen und seine eigenen Positionen und Grenzen festlegen. „Eine Verhandlung ist im Prinzip wie Schach“, ist Forghani überzeugt. „Im Optimalfall gelingt es, durch gute Vorbereitung jeden Zug seines Gegners vorhersehen zu können.“

2 von 7

Mit diesen Tricks arbeiten knallharte Verhandler