



Erfolgreich verhandeln

1. Steigen Sie langsam ein!

Konfrontieren Sie Ihr Gegenüber nicht sofort mit Forderungen. Nehmen Sie sich Zeit, um eine angenehme Gesprächsatmosphäre herzustellen, beispielsweise mit ein paar persönlichen Worten oder der Diskussion unstrittiger aktueller Ereignisse aus Sport, Film, Fernsehen oder der Kulturszene.

2. Seien Sie ein Gastgeber!

Ein aufgelockertes Ambiente erhöht die Verhandlungsbereitschaft. Achten Sie auf angenehme Licht- und Temperaturverhältnisse im Raum. Wer sich wohl fühlt, ist eher zu Zugeständnissen bereit. Setzen Sie sich an einen gemeinsamen Tisch, am besten über Eck und stellen Sie Getränke bereit.

3. Nehmen Sie sich Zeit!

Für Verhandlungen sollten Sie immer einen gesonderten Termin vereinbaren und sich ausreichend Zeit nehmen. Denn zwischen Tür und Angel trifft man nur selten Entscheidungen mit Tragweite.

4. Vereinbaren Sie gemeinsame Ziele!

Formulieren Sie zu Beginn ein gemeinsames Anliegen. Das betont das Miteinander. Arbeiten Sie in der Folge lösungsorientiert auf das gesteckte Ziel hin. Hören Sie Ihrem Gegenüber zu. Löten Sie sein Anliegen und seine Strategie aus.

5. Bleiben Sie authentisch!

Tragen Sie Ihre Argumentation sachlich und freundlich vor. Vermeiden Sie Überheblichkeit und Besserwisserei. Lassen Sie persönliche Abneigungen außen vor. Aber: Sprechen Sie Unstimmigkeiten und Probleme sofort und offen an. Lösen Sie diese gemeinsam mit Ihrem Gegenüber, bevor sie das Gespräch blockieren.

6. Bleiben Sie fair und sachlich!

Bewahren Sie Ruhe und lassen Sie die Emotionen nicht allzu sehr mit Ihnen durchgehen. Buchen Sie es nicht als Erfolg, wenn Ihre Attacke den Gegner schlecht aussehen lässt. Wenn Sie innerlich beginnen überzuschäumen, zählen Sie bis fünf oder kühlen den ersten Arger mit einer angenehmen Assoziation ab. Denken Sie an einen Sonnenuntergang am Strand.

7. Hören Sie aktiv zu!

Versuchen Sie sich auf die Botschaft des Gesprächspartners zu konzentrieren. Mit leicht nach vorn geneigtem Körper, Blickkontakt, Kopfnicken und gelegentlichen kurzen zustimmenden Äußerungen signalisieren Sie Interesse. Hören Sie bis zum letzten Wort zu. Üben Sie sich in Geduld: Weniger reden und abwarten bewirkt oft kleine Wunder. Eigenes Schweigen fördert das Reden des anderen.



Erfolgreich verhandeln

8. Malen Sie Ihre Argumente!

Machen Sie Ihre Argumente in nachvollziehbaren Schritten sichtbar. Setzen Sie Schaubilder ein, am besten am Flipchart oder auf einer Overheadfolie. Beim Gespräch am Tisch tut es auch eine kleine Skizze. So werden Ihre Argumente und Berechnungen besser verstanden und schneller akzeptiert.

9. Variieren Sie zwischen „Ich & Wir“!

Benutzen Sie die Ich-Form, wenn Sie über eigene Überzeugungen sprechen. Geht es jedoch um Leistungen, sollten Sie immer die Wir-Form verwenden. In Deutschland kommt es außerdem besser an, wenn man sich selbst nicht zu sehr ins Rampenlicht stellt.

10. Schnüren Sie Pakete!

Der Schlüssel zu einer gütlichen Einigung ist Kompromissbereitschaft. „Vermeiden Sie kategorische Wendungen und Alles-oder-Nichts-Positionen. Kurzfristige Zugeständnisse können sich auf lange Sicht lohnen. Schnüren Sie Pakete, in denen mal für Sie, mal für Ihr Gegenüber mehr drin ist.“

11. Gewinnen Sie die Niederlage!

Machen Sie sich bewusst, dass Verhandeln ein ständiges Geben und Nehmen, Ausloten, Abgleichen, Aufeinanderzugehen und Abwarten ist. Werten Sie ein Entgegenkommen Ihrerseits nicht automatisch als Niederlage.

12. Verschieben Sie ruhig mal!

Sollte das Gespräch wirklich einmal vor dem Scheitern stehen, setzen Sie sich nicht unter Druck. Gönnen Sie sich und Ihrem Gegenüber eine Gesprächspause oder vertagen Sie die Verhandlung auf einen späteren Zeitpunkt. So bekommen beide Seiten die Möglichkeit, ihre Positionen noch einmal zu überdenken.

13. Ende gut, alles gut:

Beim Abschluss eines Gespräches ziehen Sie das Gesamtfazit. Wiederholen Sie noch einmal alle wichtigen Punkte, die Sie vereinbart haben. Denn was die Gesprächspartner am Ende hören, bleibt in der Regel am besten in Erinnerung. Halten Sie das Ergebnis schriftlich fest. So räumen Sie Missverständnisse aus und schaffen klare Verhältnisse