



Schneller zum Ziel

so verhandeln **Sie richtig**

Ein toller Job, mehr Gehalt oder Extra-Privilegien – ohne gutes Verhandlungsgeschick wird all das nur ein Traum bleiben. Dass man dabei viel falsch machen kann, weiß jeder. Kommunikationsexperte Zach Davis erklärt in **FIB** wie Sie es richtig anpacken.

Egal ob in wichtigen geschäftlichen Verhandlungssituationen oder der Wochenendplanung mit dem Lebenspartner: Standpunkte, Positionen und Bedürfnisse aller Beteiligten sind nicht leicht unter einen Hut zu bringen. Gerade im Job geht es um wichtige Themen wie die eigene Karriereentwicklung, Entscheidungsspielräume und Geld. Verhandlungen sind häufig entscheidende Weichenstellungen für die Zukunft. Doch weil es hier oft um viel geht, kann das Wesentliche schon mal aus dem Blick geraten. Oft endet das Gespräch in einem faulen Kompromiss mit dem beide nicht zufrieden sind oder es gibt einen Gewinner und einen Verlierer und schlechte Stimmung obendrein.

„Das muss nicht sein!“ behauptet der amerikanische Effektivitäts- und Kommunikationsexperte Zach Davis. Aus der Erfahrung mit Tausenden von Seminarteilnehmern heraus setzt er auf einfache Praxistipps für eine gelungene Kommunikation. Die folgenden Anregungen enthalten drei bewährte Grundprinzipien für erfolgreiche und zufriedenstellende Verhandlungen:

Gemeinsames Grundinteresse betonen

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 einem (potentiellen) Arbeitgeber sind Sie beispielsweise beide daran interessiert, zu prüfen ob beide Parteien zueinander passen und gegebenenfalls gute Vereinbarungen für beide Seiten zu schaffen. Wenn Sie am Anfang des Gesprächs die Aufmerksamkeit auf die gemeinsa-

men Interessen lenken, dann schaffen Sie ein Grundvertrauen und verringern die Wahrscheinlichkeit, dass die Atmosphäre rau wird.

Konzentriert zuhören

Der Mensch hat zwei Ohren und einen Mund, damit er doppelt so viel zuhören kann wie er redet. 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 zu überzeugen.

Sachlich hart, menschlich weich bleiben

Kritik, Nachbesserungsvorschläge 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 „Ihr Angebot ist schlecht“ besser „Mir ist der Aspekt xy sehr wichtig, weil ich dadurch ...“. Dies ist nicht verletzend oder angreifend, bringt aber ihre Sichtweise deutlich und nachvollziehbar auf den Punkt.

Wenn Sie diese drei Grundprinzipien beachten, erzielen Sie bessere Ergebnisse zum Vorteil aller Beteiligten – auch wenn Ihr Gesprächspartner sich nicht daran hält.

Weitere nützliche Praxistipps finden Sie unter www.peoplebuilding.de



Zach Davis, Bestseller-Autor und gefragter Kommunikationsexperte