



# 5 Tipps für erfolgreiches Verhandeln am Limit

Der Verhandlungsretter

**Sehr geehrte Leserin,  
sehr geehrter Leser,**

gerade bei schwierigen Verhandlungen ist es wichtig sich vorab entsprechend vorzubereiten. Das Definieren von eigenen Verhandlungszielen, akzeptable Alternativen hierzu, sowie auch mal „Nein“ sagen zu können sind Voraussetzung um eine Verhandlung erfolgreich zu führen.

In diesem Beitrag lesen Sie 5 hilfreiche Tipps um aus Ihren zukünftigen Verhandlungen das Bestmögliche rauszuholen.

Der Inhalt dieses Whitepapers wurde freundlicherweise von Herrn Wolfgang Bönisch zur Verfügung gestellt.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim lesen!

Freundliche Grüße

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'P. Haffner', with a stylized, cursive script.

Patrik Haffner  
Konferenzmanager Führung & Assistenz  
FORUM · Institut für Management GmbH

## Wird überhaupt verhandelt?

Nicht immer hält das Etikett, was es verspricht.

Wenn Ihr Gegenüber die Macht hat, alles von Ihnen zu verlangen, dann gibt es auf der Sachebene zunächst auch nichts zu verhandeln.

Vielleicht hilft es Ihnen, sich klarzumachen, dass es überhaupt nicht um eine Verhandlung geht, sondern dass Sie eher zur Schlachtbank geführt werden.

### **Kritische Frage:**

Warum geben Sie anderen so viel Macht über sich und Ihr Befinden?

Statt das Spiel weiter mitzuspielen, sollten Sie daran arbeiten, sich aus der Ohnmacht zu befreien:

1. Schaffen Sie sich Alternativen
2. Legen Sie klare Ausstiegsszenarien als Teil der Zielbildung fest – und halten Sie diese auch ein
3. Definieren Sie Regeln und achten Sie auf die Einhaltung
4. Arbeiten Sie an Ihrer persönlichen „Macht“:
  - a. Körperhaltung, Ausstrahlung, Stimme
  - b. Ausbildung, Karriere, Autorität
5. Verhandeln Sie die Beziehung und die Regeln
6. Lernen Sie „Nein“ zu sagen

So wie ein Golfer seinen Schwung automatisiert hat, so haben wir für viele Situationen – wie zum Beispiel bestimmte Verhandlungen – auf der Basis von Erfahrungen Automatismen ausgebildet.

Auf der Basis akzeptierter Machtstrukturen haben sich automatisierte Verhaltensweisen und Reaktionsmuster herausgebildet. Wenn Sie sich einige Zeit in diesen Strukturen bewegt haben, laufen diese automatisch ab und verstärken Ihre Ohnmacht.

**Mischen Sie das Kartenspiel neu, um auch Trümpfe zu bekommen.**

„Mit einem Menschen, der nur Trümpfe hat, ist nicht gut Karten spielen.“

Friedrich Hebbel

## Erfahrung – Erwartung – Ergebnis

Unsere Erfahrungen, Einstellungen, Werte und Glaubenssätze bestimmen unsere Erwartung für eine künftige Situation.

Damit sind sie auch die Grundlage für Ihre Erwartung an die nächste Verhandlung.

Picken wir einen Strang heraus, an dem Sie ab morgen arbeiten können, um etwas zu verändern.

Ihre Erfahrung können Sie kurzfristig nicht ändern.

Beantworten Sie sich zunächst folgende Fragen:

1. Auf welchen Erfahrungen in der Vergangenheit gründet Ihre Erwartung?
2. Was genau ist Ihr Anteil daran, dass Sie diese Erfahrung gemacht haben?
3. Welchen Anteil hat Ihr Verhandlungspartner oder auch mehrere Verhandlungspartner?

### **Ihre Erwartung können Sie sofort ändern.**

Die Erwartung ist eine automatische Reaktion, die unser Gehirn produziert auf der Grundlage von „war ja schon immer so“. Im Grunde ist es eine unbewusste Entscheidung, der Sie jetzt und in der Zukunft eine bewusste Entscheidung entgegenzusetzen.

„Ich erwarte, dass ich erfolgreich und sachorientiert mit X verhandeln werde.“

„Ich erwarte, dass ich mich mit meinen Forderungen durchsetzen kann.“

Suchen Sie sich eine Situation, in der Sie gut und erfolgreich verhandelt haben. Gehen Sie zu dem Zeitpunkt, als das Ergebnis feststand. Wie fühlt sich das konkret an?

Fügen Sie dieses positive Gefühl zu Ihrer bewussten Erwartung hinzu!

Auf der Basis Ihrer geänderten Erwartung wird sich das Ergebnis ändern, Sie machen andere Erfahrungen und irgendwann wird ein positiver Erwartungsautomatismus entstanden sein.

Egal ob ich erwarte, dass ich erfolgreich sein werde oder das Gegenteil, ich werde alles tun, um Recht zu behalten.

## Vorbereitung

Gerade vor schwierigen Verhandlungen gilt es, sich noch akribischer vorzubereiten.

### Informationen

Sammeln Sie alle Informationen über Ihren Verhandlungspartner, die Sie bekommen können. Denken Sie an Social Media Profile: Hobbies, Familie, frühere Arbeitgeber, Ausbildung,...

### Alternativen schaffen und bewerten

Suchen Sie aktiv nach Alternativen zu einem Abschluss mit diesem Verhandlungspartner. Bewerten Sie Ihre Alternative ehrlich.

Meine Alternative zu einem „schlechten“ Ergebnis ist es, Zeit mit meiner Enkelin, Ehefrau oder auf dem Golfplatz zu verbringen. Oder noch ein Buch zu schreiben. Oder, oder,...

### So tun als ob

Gehen Sie in Gedanken immer wieder in die künftige Situation. Agieren Sie in Gedanken so, als ob Sie keine Probleme hätten. Verstärken Sie das gute Gefühl. Erarbeiten Sie sich neue Verhaltensweisen, in dem Sie so tun, als ob diese ganz normal und natürlich seien.

### Ein persönliches Mantra entwickeln

Zum Beispiel so: Sie stellen sich vor den Spiegel, richten sich auf, lächeln sich an und sagen: „Ich bin ein guter Verhandler!“, dann zeigen Sie auf Ihr Spiegelbild: „Du bist ein guter Verhandler!“ Wiederholen Sie das mehrfach und über Tage immer wieder. Achten Sie mal darauf, wie sich Ihr Gefühl verändert, während Sie das tun. Lächeln Sie etwa?

Gute Vorbereitung kostet  
Zeit und Mühe.

Schlechte Vorbereitung  
kostet Geld.

Um gut zu verhandeln,  
wenn es heiß hergeht,  
braucht es klare Ziele.

## Die Verhandlungsziele

Ja, Ziele. Es kann nicht nur um ein Ziel gehen (á la „ich hole den Auftrag“). Insbesondere, wenn Sie wie oben beschrieben, an den Strukturen und Automatismen arbeiten wollen.

### **Sachziele:**

Dröseln Sie Ihr Gesamtziel in Teilziele auf. Schaffen Sie möglichst viel Spielmasse, um erfolgreich über Konzessionen zu verhandeln und sich selbst zu stärken.

1. Volumen
2. Liefertermin(e)
3. Zahlungskonditionen
4. Boni und Skonti
5. KVP-Vereinbarungen
6. Preis
7. Laufzeit
8. Garantie und sonstige juristische Fragen
9. ...

Für jedes Teilziel legen Sie fest, mit welchem Angebot oder Forderung Sie starten und wo Ihre Ausstiegsgrenze (GO-Away-Limit) ist.

Machen Sie auf dem Weg zu Ihren Sachzielen jeweils nur kleine Zugeständnisse und achten Sie darauf, dass Sie auch etwas dafür bekommen.

### **Weiche Ziele:**

1. Veränderung der Machtstrukturen
2. Auf- und Ausbau der Beziehung
3. Regeln für den Umgang definieren
4. ...

Setzen Sie sich überschaubare Verbesserungsziele für die kommende Verhandlung, überlegen Sie, was Sie im positiven Sinne verändern können.

## Das smarte Nein

Um ein Angebot oder eine Forderung abzulehnen oder um ein inakzeptables Verhalten anzusprechen.

**Es ruht auf drei wichtigen Säulen:**

1. **Ja:** zu meinen eigenen Interessen
2. **Nein:** zum derzeitigen Angebot / zum Verhalten / zur Forderung
3. **Ja:** zur gemeinsamen Zukunft / gemeinsamen Lösungssuche

### Die eigenen Interessen

Diese sollten Sie bereits vor der Verhandlung klar definiert haben! Außerdem müssen Sie wissen, welche Alternative Sie haben, wenn Sie jetzt Nein sagen und es keine Verhandlungslösung geben sollte.

### Das Nein aussprechen

Jetzt gilt es klar und unmissverständlich auszusprechen, dass Sie derzeit (unter den jetzigen Bedingungen) auf keinen Fall zustimmen werden.

### Die Brücke zur Gemeinsamkeit

Betonen Sie Ihren Willen, gemeinsam nach einer für beide Parteien gewinnbringenden Lösung zu suchen. Möglicherweise nach einer Pause oder Vertagung.

### **Das smarte Nein aussprechen**

In der Praxis beginnen Sie mit einer sogenannten Ich-Botschaft:

„Ich habe das Gefühl...“

Dann folgen die eigenen Interessen:

„...das ist nicht in meinem/unserem Interesse“

Das Nein:

„Deshalb muss ich dazu ganz klar Nein sagen“

Die Gemeinsamkeit:

„Lassen Sie uns jetzt gemeinsam nach einer guten / besseren Lösung suchen.“

„Wer lernt auf kluge und geschickte Weise Nein zu sagen, kann das erschaffen, was er sich wünscht, das schützen, woran ihm liegt und das verändern, was nicht funktioniert.“

William Ury



Viel Erfolg beim künftigen

Verhandeln (nicht mehr) am LIMIT

*Wolfgang Bönisch*



## Passende Weiterbildungen finden Sie hier:

### Praxiswissen für Ihren Erfolg im Job

Erfahren Sie in unseren Weiterbildungen praktisches und aktuelles Know-how zu den Themen Führungskompetenz, Kommunikations- und Arbeitstechniken sowie Persönlichkeitsentwicklung. [Jetzt informieren.](#)

### e-Learning – Klicken und Lernen

Das FORUM Institut bietet mit hochwertigen e-Learning-Programmen eine flexible Weiterbildungsform. Entscheiden Sie selbst, wann und wo Sie lernen. [Jetzt testen.](#)

### Inhouse-Seminare – Maßgeschneiderte Lösungen

Alle unsere Seminare eignen sich auch hervorragend als [Inhouse-Training](#). Jetzt individuelles [Angebot anfordern.](#)