

Peter Brandl

30 Minuten

Verhandeln

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Umschlaggestaltung: die imprimatur, Hainburg
Umschlagkonzept: Martin Zech Design, Bremen
Lektorat: Dr. Sandra Krebs, GABAL Verlag GmbH
Satz: Zerosoft, Timisoara (Rumänien)
Druck und Verarbeitung: Salzland Druck, Staßfurt

© 2012 GABAL Verlag GmbH, Offenbach

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlags.

Hinweis:

Das Buch ist sorgfältig erarbeitet worden. Dennoch erfolgen alle Angaben ohne Gewähr. Weder Autor noch Verlag können für eventuelle Nachteile oder Schäden, die aus den im Buch gemachten Hinweisen resultieren, eine Haftung übernehmen.

Printed in Germany

ISBN 978-3-86936-353-0

In 30 Minuten wissen Sie mehr!

Dieses Buch ist so konzipiert, dass Sie in kurzer Zeit prägnante und fundierte Informationen aufnehmen können. Mithilfe eines Leitsystems werden Sie durch das Buch geführt. Es erlaubt Ihnen, innerhalb Ihres persönlichen Zeitkontingents (von 10 bis 30 Minuten) das Wesentliche zu erfassen.

Kurze Lesezeit

In 30 Minuten können Sie das ganze Buch lesen. Wenn Sie weniger Zeit haben, lesen Sie gezielt nur die Stellen, die für Sie wichtige Informationen beinhalten.

- Alle wichtigen Informationen sind blau gedruckt.
- Schlüsselfragen mit Seitenverweisen zu Beginn eines jeden Kapitels erlauben eine schnelle Orientierung: Sie blättern direkt auf die Seite, die Ihre Wissenslücke schließt.
- *Zahlreiche Zusammenfassungen innerhalb der Kapitel erlauben das schnelle Querlesen.*
- Ein Fast Reader am Ende des Buches fasst alle wichtigen Aspekte zusammen.
- Ein Register erleichtert das Nachschlagen.



Inhalt

Vorwort	6
Die 6 Elemente erfolgreicher Verhandlungen	8
1. Vorbereitung	11
Strategische Vorbereitung	12
Das MAMA-Prinzip	15
Taktische Vorbereitung	18
Die Angebot-Plus-Technik	21
2. Überzeugend argumentieren	25
Überzeugung ist ein Gefühl	26
Überzeugen mit Nutzenbrücken	27
Nicht über Positionen, sondern über Interessen verhandeln	31
Strukturiert argumentieren	33
Überzeugen durch Fragen	36
3. Mit Gegenargumenten umgehen	39
Auf Gegenargumente vorbereiten	40
Einwände vs. Vorwände	43
Taktiken der Gegenargumentation	45
Gegenargumentation durch Fragen	47
Das PUF-Konzept	50

4. Gespräche steuern	53
Festgefahrene Verhandlungen in Gang bringen	54
Gespräche konstruktiv ausrichten	56
Emotionen managen	58
Verhandlungsphasen	61
Rescue-Fragen	64
5. Taktik einsetzen	67
Druck-Taktiken	68
Kontext-Taktiken	71
6. Lösungen finden	77
Ziele durchsetzen – Ausgleich herstellen	78
Harvard-Konzept	79
Nein sagen	87
Fast Reader	89
Weiterführende Literatur	94
Der Autor	95
Register	96

Vorwort

Warum bekommen manche Menschen scheinbar mühelos das, was sie wollen? Warum gelingt es manchen ganz einfach, Ziele durchzusetzen, während andere fast immer den Kürzeren ziehen? Gibt es so etwas wie ein Verhandlungsgen oder den geborenen Verhandler?

Natürlich nicht! Verhandeln ist ein Handwerk wie jedes andere auch. Etwas, das man lernen kann und wofür es Werkzeuge gibt, die für jeden anwendbar sind.

Und das nicht nur im Berufsleben. Wir verhandeln ständig; natürlich im Job, aber auch zu Hause, wenn entschieden wird, wohin die Familie in den Urlaub fährt, bei Anschaffungen oder selbst wenn es darum geht, ob oder wann die Kinder ins Bett gehen.

Aber viel zu wenige Menschen kennen diese Werkzeuge. Und daran liegt es wohl, dass in einer wissenschaftlichen Studie über 80 Prozent der Befragten angaben, dass sie mit ihren Verhandlungsergebnissen tendenziell eher unzufrieden sind.

Doch was bedeutet das? Unser ganzes Leben besteht aus Verhandlungen und deshalb hängen persönlicher Erfolg und Zufriedenheit von Verhandlungserfolgen ab.

Und dabei sind effektive Verhandlungen mehr als bloßes Feilschen. Es geht um viel mehr als nur darum, „das meiste“ herauszuschlagen.

Wie oft werden Verhandlungsergebnisse schon bald

wieder infrage gestellt und alles beginnt von Neuem? Wirklich gute Ergebnisse sind dauerhaft und versuchen das Optimum für alle Beteiligten herauszuholen.

Das Schlagwort „Win-win-Lösungen“ wird oft als praxisferner Idealismus belächelt. Doch wenn solche Lösungen möglich wären, was müsste man dafür tun?

Wir verhandeln jeden Tag. Und dieses Buch zeigt Ihnen, wie Sie in diesen Verhandlungen bessere Ergebnisse erzielen, wie Sie erfolgreicher und gleichzeitig leichter das erreichen, was Sie erreichen wollen.

Am Ende geht es darum, dass Sie sich Ihr Leben etwas leichter machen können, im Beruf, aber auch im Privatleben. Dafür habe ich dieses Buch geschrieben.

Viel Spaß beim Lesen und viel Erfolg beim Umsetzen!

Ihr

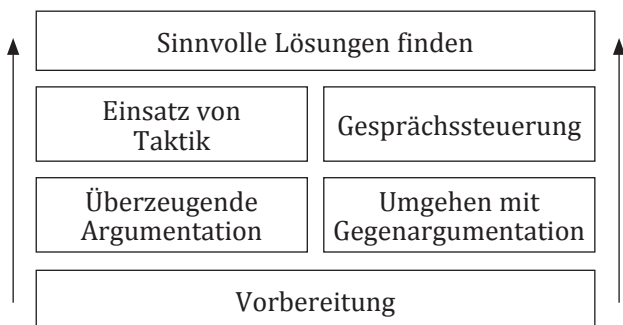
Peter Brandl

www.peterbrandl.com

Die 6 Elemente erfolgreicher Verhandlungen

Verhandlungserfolg ist kein Zufall. Es gibt nicht den brillanten Verhandeln, der immer und überall mühelos sensationelle Resultate erzielt. Was es auch nicht gibt, ist *die eine* perfekte Methode, die in allen Situationen wirkt. Menschen, Situationen, aber auch Ziele und Inhalte von Verhandlungen sind unterschiedlich.

Was es aber gibt, ist ein **strukturiertes System**, das Ihnen dabei hilft, in zukünftigen Verhandlungen einfacher und effektiver Ihre Interessen durchzusetzen. Dieses System umfasst **sechs Komponenten**:



Der erste Baustein „Vorbereitung“ nimmt eine besondere Stellung im System ein. Hier entscheiden Sie nämlich, wie gut gerüstet Sie in Ihre Verhandlungen gehen, oder aber, wie leicht Sie zu überraschen und zu verunsichern sind.

Durch den zweiten Baustein „Überzeugende Argumentation“ lernen Sie, wie Sie Ihre Argumente so aufbauen, dass sie eine maximale Wirkung, also die höchstmögliche Überzeugungskraft erzielen.

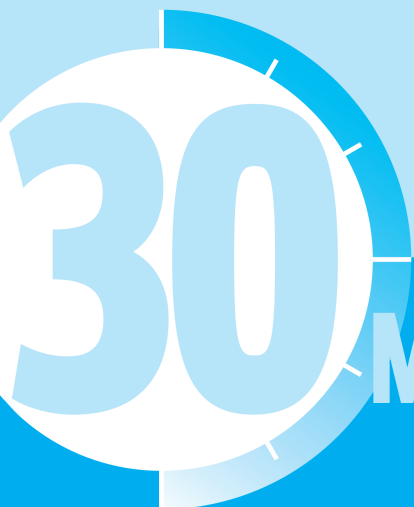
Natürlich müssen Sie davon ausgehen, dass Ihr Gegenpart Ihnen nicht sofort zustimmt. Deshalb geht es beim dritten Baustein darum, wie Sie professionell auf Gegenargumente reagieren und diese sogar zu Ihrem Vorteil nutzen.

Wichtige Verhandlungen haben immer eine Dynamik. Sie durchlaufen verschiedene Phasen, werden aber auch durch Konflikte beeinflusst. Der vierte Baustein zeigt Ihnen deshalb, wie Sie Gespräche steuern und gezielt in die gewollte Richtung lenken.

Beim fünften Baustein geht es um Ihre taktischen Möglichkeiten, also die Tricks und Kniffe, mit denen Sie Ihre Verhandlungsposition verbessern können.

Jede Verhandlung hat immer etwas von **Geben und Nehmen**. So hat jeder „Sieg“ in einer Verhandlung Konsequenzen, einen Preis. Und manchmal kann dieser Preis sehr hoch sein. Lernen Sie durch den sechsten Baustein „Sinnvolle Lösungen finden“, wie Sie **Win-win-Verhandlungskonzepte** einsetzen, um die jeweils besten Ergebnisse zu erzielen.

Alle sechs Komponenten bauen aufeinander auf. In diesem Buch werden Sie das komplette System mit allen Bausteinen kennenlernen, denn jeder Baustein entspricht einem Kapitel. Sie können aber auch direkt zu einem einzelnen Kapitel springen, wenn Sie Ihre Stärken ganz gezielt ausbauen wollen.



30 MINUTEN

**Kennen Sie den Unterschied
zwischen Taktik und Strategie?**

Seite 12

**Wie bereiten Sie sich systema-
tisch auf Ihre Verhandlung vor?**

Seite 15

**Mit welcher Erstforderung gehen
Sie in die Verhandlung?**

Seite 21