

Win Win

Auf Englisch verhandeln

FÜR
DUMMIES®

Das Pocketbuch

**Mach Dich
schlau**

- ✓ **Auf internationale Verhandlungen gut vorbereitet sein**
- ✓ **Effektive Strategien umsetzen**
- ✓ **Problemlos mit schwierigen Situationen umgehen**

**Lars M. Blöhdorn
Denise Hodgson-Möckel**



Auf Englisch verhandeln für Dummies

Verhandlungen eröffnen

- ✓ **Ladies and gentlemen: Welcome to our negotiations.** (Meine Damen und Herren, herzlich willkommen zu unseren Verhandlungen.)
- ✓ **My name is...and I will chair the negotiations.** (Ich heiße ... und werde die Verhandlungen leiten.)
- ✓ **Before we begin, I'd like to introduce the participants.** (Bevor wir anfangen, möchte ich die Teilnehmer vorstellen.)

Meinungen zum Ausdruck bringen

- ✓ **I think that...** (Ich glaube, dass ...)
- ✓ **In my opinion,...** (Meiner Meinung nach ...)
- ✓ **I agree.** (Ich stimme zu.) / **I disagree.** (Ich stimme nicht zu.)

Um Rückmeldungen bitten

- ✓ **What do you think?** (Was denken Sie?)
- ✓ **What's your opinion?** (Wie ist Ihre Meinung?)
- ✓ **Can you give us your thoughts on...?** (Was denken Sie über ...?)

Zustimmung ausdrücken

- ✓ **I agree to your proposal.** (Ich stimme Ihrem Vorschlag zu.)
- ✓ **I am in favor of your idea.** (Ich befürworte Ihre Idee.)
- ✓ **We support your recommendation.** (Wir unterstützen Ihre Empfehlung.)

Auf Englisch verhandeln für Dummies

Ablehnung ausdrücken

- ✓ **We can't agree to that.** (Wir können dem nicht zustimmen.)
- ✓ **I'm sorry, but I disagree.** (Es tut mir leid, aber ich stimme nicht zu.)
- ✓ **I'm afraid we are unable to agree to your proposal.** (Ich befürchte, dass wir Ihrem Vorschlag nicht zustimmen können.)

Nachfragen

- ✓ **I'm not sure I understood you just now.** (Ich bin mir nicht sicher, ob ich Sie gerade richtig verstanden habe.)
- ✓ **Could you explain that, please?** (Könnten Sie das bitte erklären?)
- ✓ **Would you mind repeating that?** (Würden Sie das bitte wiederholen?)

Entscheidungen treffen

- ✓ **Let's make a decision.** (Lassen Sie uns eine Entscheidung treffen.)
- ✓ **I suggest we try to reach a decision.** (Ich schlage vor, dass wir versuchen, zu einer Entscheidung zu kommen.)
- ✓ **Can we come to a decision?** (Können wir eine Entscheidung treffen?)

*Lars M. Blöhdorn und
Denise Hodgson-Möckel*

*Auf Englisch verhandeln
für Dummies*

Das Pocketbuch



WILEY-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA

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.

1. Auflage 2011

© 2011 WILEY-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA, Weinheim

Alle Rechte vorbehalten inklusive des Rechtes auf Reproduktion im Ganzen oder in Teilen und in jeglicher Form.

All rights reserved including the right of reproduction in whole or in part in any form.

Wiley, the Wiley logo, Für Dummies, the Dummies Man logo, and related trademarks and trade dress are trademarks or registered trademarks of John Wiley & Sons, Inc. and/or its affiliates, in the United States and other countries. Used by permission.

Wiley, die Bezeichnung »Für Dummies«, das Dummies-Mann-Logo und darauf bezogene Gestaltungen sind Marken oder eingetragene Marken von John Wiley & Sons, Inc., USA, Deutschland und in anderen Ländern.

Das vorliegende Werk wurde sorgfältig erarbeitet. Dennoch übernehmen Autoren und Verlag für die Richtigkeit von Angaben, Hinweisen und Ratschlägen sowie eventuelle Druckfehler keine Haftung.

Korrektur: Frauke Wilkens, München

Print ISBN 978-3-527-70716-4

ePub ISBN: 978-3-527-63755-3

Mobi ISBN: 978-3-527-63757-7

Inhaltsverzeichnis

Einführung

Teil I Proper Preparation: Gut Vorbereitet sein

Kapitel 1 Negotiating Basics: Verhandlungsgrundlagen

Kapitel 2 Knowledge is Power: Was man Vorab Wissen sollte

Teil II The Key to Success: Effektive Verhandlungen

Kapitel 3 A Smooth Start: Am Anfang der Verhandlungen

Kapitel 4 The Main Stage: Mitten in den Verhandlungen

Kapitel 5 Happy Ending: Ende gut, alles gut

Teil III Dealing with Difficulties: Umgang mit schwierigen Situationen

Kapitel 6 Avoiding Arguments: Die Kunst der Diplomatie

Kapitel 7 Building Bridges: Kompromisse eingehen

***Kapitel 8 Negotiations Worldwide: Mit der Welt auf Englisch
Verhandeln***

Teil IV Der Top-Ten-Teil

***Kapitel 9 Zehn Dinge, die Sie bei Verhandlungen tun oder sagen
sollten***

Kapitel 10 Zehn Dinge, die Sie bei Verhandlungen nicht tun oder sagen sollten

Teil V Anhang

Anhang A Englische Aussprache leicht gemacht

Anhang B Zeitzone, Geschäftszeiten und Feiertage

Kleines Wörterbuch

Stichwortverzeichnis

Einführung

Verhandeln Sie gern? Das ist gut. Wenn Sie mit internationalen Geschäftspartnern Zusammenarbeiten, betreten Sie aber möglicherweise sprachliches Neuland, denn die Verhandlungssprache ist in den meisten Fällen Englisch. Nach der Lektüre dieses Buches werden Sie keine Scheu mehr haben, aktiv an den **negotiations** (Verhandlungen) teilzunehmen. Machen Sie **proposals** (Vorschläge), stellen Sie **questions** (Fragen), finden Sie **compromises** (Kompromisse) und treffen Sie **decisions** (Entscheidungen).

Törichte Annahmen über den Leser

Natürlich wollen Sie sofort in die **negotiations** eintreten. Zuvor finden Sie hier aber noch einige Annahmen über Sie:

- ✓ Sie haben Grundkenntnisse des Englischen.
- ✓ Sie wollen - oder sollen - jetzt häufiger an englischsprachigen Verhandlungen teilnehmen oder sie sogar leiten.
- ✓ Sie wollen auch in schwierigen Situationen die Lage sprachlich im Griff behalten.

Wie dieses Buch aufgebaut ist

Wenn Sie sich das Inhaltsverzeichnis dieses Buches anschauen, sehen Sie, dass Sie in den einzelnen Teilen

die **key aspects** (Kernpunkte) von Verhandlungen wiederfinden.

Teil I: Proper Preparation: Gut vorbereitet sein

Bevor es an den **bargaining table** (Verhandlungstisch) geht, können Sie in diesem Teil die **negotiations** im Schnelldurchlauf erleben. Ob erste Sondierung oder Spitzengespräch: Lernen Sie die üblichen Bezeichnungen kennen und machen Sie sich mit den einzelnen **stages** (Phasen) einer Verhandlung vertraut. Mit den hier vorgestellten Wörtern und Redewendungen können Sie sofort an einer Verhandlung teilnehmen. Nehmen Sie sich aber trotzdem die Zeit, sich zuvor im Team über Ihre Stärken, Ihre Ziele und auch über Ihren Verhandlungspartner auszutauschen.

Teil II: The Key to Success: Effektive Verhandlungen

In diesem Teil erfahren Sie, wie Sie ein Gespräch eröffnen und Ihre Meinung zum Ausdruck bringen, ohne die **opposing party** (Gegenseite) zu verärgern. Sie lernen, wie Sie mit geschickt formulierten **proposals** (Vorschläge) und **questions** (Fragen) Ihre Ziele erfolgreich verfolgen und durch Zuhören so manches erreichen können. Wenn es darum geht, **positions** (Positionen) einzunehmen und **decisions** (Entscheidungen) zu treffen, gibt Ihnen dieser Teil ebenfalls viele nützliche Sätze an die Hand.

Teil III: Dealing with Difficulties: Umgang mit schwierigen Situationen

Dieser Teil ist Ihr **guide** (Ratgeber), wenn Sie jemanden unterbrechen müssen, selbst unterbrochen werden oder das Gespräch geschickt **back on track** (zurück zum Thema) bringen möchten. Hier finden Sie hilfreiche Redewendungen, mit denen Sie Ruhe bewahren, Zugeständnisse machen und sie auch einfordern können. So entsteht am Ende der Verhandlungen eine **win-win situation** (Situation, bei der beide Seiten gewinnen). Zu guter Letzt unternehmen Sie eine kleine Weltreise, lernen verschiedene Verhandlungstaktiken kennen und erfahren mehr über die Tücken der **body language** (Körpersprache).

Teil IV: Der Top-Ten-Teil

Hier erfahren Sie, was Sie bei **negotiations** auf Englisch auf die **winning side** (Gewinnerseite) bringt. Und damit Sie dort auch bleiben, lesen Sie am besten auch noch, was Sie am **bargaining table** vermeiden sollten.

Anhang

Dieser Anhang rückt viele für erfolgreiche Verhandlungen wichtige Dinge ins rechte Licht - zum Beispiel die Aussprache des Englischen. Außerdem gibt es Informationen zu Zeitzonen, Geschäftszeiten und internationalen Feiertagen, denn Sie wollen Ihre Verhandlungspartner ja auch erreichen können. Das kleine Wörterbuch gibt Ihnen zusätzlich einen Grundstock an Verhandlungsvokabular mit auf den Weg.

FYI: Konventionen in diesem Buch

In vielen Kapiteln dieses Buches finden Sie Kästen, die mit »FYI« betitelt sind. Das heißt Folgendes: **FYI/for your information** (zur Kenntnisnahme). In diesen Kästen erhalten Sie Hintergrundwissen zur englischen Sprache.

Darüber hinaus werden Sie diese beiden Kürzel sehen: **AE/American English** (amerikanisches Englisch) und **BE/British English** (britisches Englisch).

Symbole, die in diesem Buch verwendet werden

Diese Symbole, die Sie über die Kapitel verteilt immer wieder finden, geben Ihnen nützliche Tipps:



Dieses Symbol ist ein Grammatik- und Wortschatzhinweis. Hier erfahren Sie mehr zu Besonderheiten der englischen Sprache.



Andere Länder, andere Sitten. Dieses Symbol weist darauf hin, dass Sie hier etwas über die Gepflogenheiten in den USA, in Großbritannien und auch anderen Ländern erfahren können.



In den kurzen Dialogen am Ende der Abschnitte oder Kapitel können Sie direkt in die **negotiations** einsteigen. Hier finden Sie realitätsnahe Situationen - so ähnlich könnten auch Ihre Verhandlungen verlaufen.

Wie es weitergeht

Sind Sie bereit, zu verhandeln? Entweder Sie lesen das Buch von vorn bis hinten oder Sie schlagen ein Kapitel Ihrer Wahl auf. Beides ist problemlos möglich. Durch die Querverweise, auf die Sie immer wieder stoßen werden, finden Sie auf jeden Fall Ihren Weg durch *Auf Englisch verhandeln für Dummies*. **You can only win!** (Sie können nur gewinnen)

Teil I

***Proper Preparation: Gut
vorbereitet sein***

In diesem Teil.

An welchem Punkt der Verhandlungen stehen Sie? Im ersten Kapitel finden Sie sich in verschiedenen Arten und Phasen von **negotiations** wieder. Damit Sie jederzeit etwas zum Gespräch beitragen können, erhalten Sie hier auch ein **survival kit** (Überlebensausrüstung) in Form von Wörtern und Redewendungen, die Sie durch die Verhandlung bringen. Das klappt am besten, wenn Sie gut vorbereitet sind. Daher kommunizieren Sie im zweiten Kapitel innerhalb Ihres internationalen Teams nicht nur Ihre Stärken, sondern auch die **strengths** (Stärken) und **weaknesses** (Schwächen) Ihrer Verhandlungspartner. Wenn Sie dann noch Ihre **goals** (Ziele) formulieren, sind Sie schon fast am Ziel, bevor Sie überhaupt angefangen haben zu verhandeln. **Are you ready for take-off?** (Sind Sie startklar?)

* »Es tut mir leid, Herr und Frau Schmidt. Als Ihr Buchhalter war ich nicht auf diese Form der Verhandlung vorbereitet.«

1

Negotiating Basics: Verhandlungsgrundlagen

In diesem Kapitel

- ✓ Unterschiedliche Verhandlungsarten kennenlernen
 - ✓ In einzelne Stadien der Verhandlung eintreten
 - ✓ Die richtigen Wörter und Redewendungen verwenden
-

Wollen Sie mitreden? In diesem Kapitel lernen Sie das Spiel **negotiations** (Verhandlungen) kennen. Sie erfahren, welche **kinds of negotiations** (Verhandlungsformen) Sie einsetzen können. Darüber hinaus werden die einzelnen **stages** (Stadien), in die Verhandlungen eingeteilt sind, vorgestellt. Zu guter Letzt liefert Ihnen dieses Kapitel einen Grundstock an Wörtern und Redewendungen, mit denen Sie sofort in eine Verhandlung einsteigen können. **What are you waiting for?** (Worauf warten Sie noch?)

Kinds of Negotiations: Verhandlungsformen

We need to talk. (Wir müssen reden.) Wenn Sie an diesem Punkt angekommen sind, sind **negotiations** fällig. Verhandlungen lassen sich in verschiedene **categories** (Kategorien) einteilen:

- ✓ **exploratory negotiations** (Sondierungsgespräche)