

Matthias Schraner

# Verhandeln im Grenzbereich

Strategien und Taktiken  
für schwierige Fälle

Econ

# Inhalt

<b>Danke</b> .....	13
<b>Einleitung: Die sieben Gesetze des Verhandeln im Grenzbereich</b> .....	15
Hinweise zum Sprachgebrauch in diesem Buch .....	17
<b>Gesetz 1: Analysieren Sie Ihren Verhandlungspartner</b> .....	19
Analyse des Verhandlungspartners vor der Verhandlung.....	22
<i>Welche Positionen und welche Motive hat Ihr         Verhandlungspartner?</i> .....	22
<i>Welche Inhalte erwartet Ihr Verhandlungspartner?</i> .....	31
<i>Beschaffen Sie sich die wichtigen Informationen</i> .....	32
<i>Lassen Sie Ihren Verhandlungspartner beobachten</i> .....	34
Tipps für die Vorbereitung einer Verhandlung: .....	35
Analyse des Verhandlungspartners während der Verhandlung.....	37
<i>Setzen Sie das analytische Zuhören ein</i> .....	37
<i>Analysieren Sie die Sprache         Ihres Verhandlungspartners</i> .....	41
Verkaufen und Verhandeln .....	54
Die richtige Lösung für das richtige Motiv.....	57
Weniger Einwände .....	57

Struktur der Fragen .....	58
Motive bewusst machen .....	59
Angenommen .....	60
<i>Analysieren Sie die Körpersprache Ihres Verhandlungspartners</i> .....	63
Analyse der Körpersprache .....	63
<b>Gesetz 2: Verfolgen Sie Ihr Ziel mit einer klaren Strategie</b> .....	67
<b>Die Strategie</b> .....	71
<i>Strategie 1: Druck ausüben</i> .....	71
<i>Strategie 2: Ausweichen</i> .....	72
<i>Strategie 3: Nachgeben</i> .....	73
<i>Strategie 4: Partnerschaft</i> .....	73
<i>Strategie 5: Der Kompromiss</i> .....	74
<b>Welche Strategie sollten Sie anwenden?</b> .....	76
<i>Wie wichtig ist Ihnen die Vereinbarung?</i> .....	76
<i>Wie ist die Macht verteilt?</i> .....	77
<i>Welche gemeinsamen Interessen gibt es?</i> .....	77
<i>Welche persönliche Beziehung haben Sie zu Ihrem Verhandlungspartner?</i> .....	77
<i>Wie soll die Beziehung zu Ihrem Verhandlungspartner nach der Verhandlung sein?</i> .....	79
<b>Die Taktik</b> .....	81
<i>Taktik 1: Umarmung</i> .....	82
<i>Taktik 2: Präzedenzfall</i> .....	83
<i>Taktik 3: Unwahrheiten</i> .....	84
<i>Taktik 4: Versprechungen</i> .....	85
<i>Taktik 5: Treffen in der Mitte</i> .....	86
<i>Taktik 6: Schmeicheleien</i> .....	86
<i>Taktik 7: Der gute und der böse Polizist</i> .....	87
<i>Taktik 8: Sitzordnung</i> .....	88
Ein psychologischer Tipp zum Betreten von Räumen .....	90

<i>Taktik 9: Berufung auf eine höhere Instanz .....</i>	91
<i>Taktik 10: Bestimmen der Zeit.....</i>	94
Sie bestimmen, wie lange ein Thema verhandelt wird ...	94
Sie bestimmen, wie die Zeit zu Ihren Gunsten eingeteilt wird.....	95
Sie bestimmen, wann eine Vertagung sinnvoll ist .....	95

**Gesetz 3: Überzeugen Sie mit den richtigen Argumenten .....** 99

Lassen Sie Ihren Verhandlungspartner zuerst reden.....	102
Kommunizieren Sie den Nutzen für den Verhandlungspartner .....	104
Verhandeln Sie über einen Zielbereich statt über den Zielpunkt .....	106
Beachten Sie den Grundsatz der Reziprozität .....	109
Nennen Sie so wenig Argumente wie möglich.....	110
Nennen Sie Ihr stärkstes Argument zuerst .....	110
<i>Wie viele Argumente brauchen Sie? .....</i>	111
Sprechen Sie die Sprache Ihres Verhandlungspartners....	112
Überzeugen Sie mit emotionaler Sprache .....	113
Greifen Sie die Argumentationen des Verhandlungspartners auf .....	114
Konzentrieren Sie sich auf das schwächste Argument Ihres Verhandlungspartners .....	114
Heben Sie die Wichtigkeit, nicht die Richtigkeit Ihrer Argumente hervor .....	115
Sagen Sie nur, was Sie sagen wollten .....	116
Wenn Sie nichts zu sagen haben – sagen Sie nichts .....	116

**Gesetz 4: Übernehmen Sie die Führung in der Verhandlung .....** 119

Die Wirkung von Stress auf Ihre Leistungsfähigkeit.....	122
Erkennen Sie den Stress und nutzen Sie ihn .....	125
Gehen Sie auf die Tribüne .....	126
Entgehen Sie der Instinkt-Falle .....	128
Wenn Sie angegriffen werden – reagieren Sie nicht .....	129

Arbeiten Sie nicht an der Aktion Ihres Verhandlungspartners, sondern an Ihrer Reaktion .....	133
Übergeben Sie das Problem .....	134
<b>Gesetz 5: Zeigen Sie Ihre Macht</b> .....	139
Werden Sie sich Ihrer Macht bewusst! .....	142
Zeigen Sie Ihre Macht! .....	147
<i>Folgende Fragen können Sie sich in der Vorbereitung überlegen:</i> .....	148
Sorgen Sie dafür, dass die Verhandlung nicht scheitern kann! .....	148
Verhandlungen mit unsympathischen Personen.....	151
Verhandlungen mit irrationalen Personen.....	156
Verhandeln mit arroganten Personen.....	157
Verhandlungen mit mächtig erscheinenden Personen .....	158
Verhandeln mit Gruppen .....	158
<i>Was sind Sie? Welche Rolle nehmen Sie ein?</i> .....	160
<i>Wie können Sie die einzelnen Positionen erkennen?</i> .....	161
<i>Wie gehen Sie mit den einzelnen Positionen um?..</i>	162
<i>Wichtige Methoden zur Verhandlung mit Gruppen</i>	163
Verhandlungen mit Drogenabhängigen .....	167
<b>Gesetz 6: Brechen Sie jeden Widerstand</b> .....	171
Warnen Sie Ihren Verhandlungspartner .....	175
<i>Die Warnung</i> .....	175
<i>Die Drohung</i> .....	175
Treiben Sie Ihren Verhandlungspartner nie in eine Ecke.	176
Emotionalisieren Sie Ihre Warnung .....	178
<i>Folgende Fragen haben sich bei dieser Vorgehensweise bewährt</i> .....	182

Gewinnen Sie nicht gegen ihn, gewinnen Sie ihn für sich .....	184
Demonstrieren Sie Ihre Entschlossenheit .....	186
<i>Ihre Warnung wird ignoriert</i> .....	186
Machen Sie Ihre Warnung wahr .....	188
Bieten Sie Ihrem Verhandlungspartner eine Möglichkeit zum Einlenken an .....	189
<i>Wenn Ihr Verhandlungspartner die Brücke nicht betritt</i> .....	191
<i>Wenn Ihr Verhandlungspartner die Brücke betritt</i> .....	194
Zeigen Sie nie ein Gewinnerlächeln .....	195
<b>Gesetz 7: Sorgen Sie für die Einhaltung der Vereinbarung</b> .....	197
Nach der Unterzeichnung: Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser .....	199
Die Vereinbarung detailliert festhalten, damit es keinen Raum für Interpretationen gibt .....	200
Schriftliche Formulierung für die Vereinbarung .....	201
Bestätigen Sie Ihren Verhandlungspartner in der Richtigkeit seiner Entscheidung .....	203
Epilog .....	205
Anmerkungen .....	207
Zusammenfassung und Arbeitshandbuch .....	208
Literaturhinweise .....	248
Register .....	249