

Verhandlungen: Vermeiden Sie diese 6 Fehler

Sachgerechte Argumentation, gute Kommunikation und sorgfältige Planung sind Grundlage jeder erfolgreichen Verhandlung. Doch was nützt die beste Argumentation, wenn Ihr Gegenüber Ihnen Ihre Ungeduld anmerkt oder sich sogar eingeschüchtert fühlt? Wir sagen Ihnen, welche 6 Verhandlungsfehler Sie möglichst vermeiden sollten:

- Werden Sie nicht ungeduldig – auch bei zähen Verhandlungen. Drängen Sie Ihren Verhandlungspartner nicht. Geben Sie vielmehr den im Gespräch vorgetragene Ideen und Vorschläge Zeit, auf Ihr Gegenüber zu wirken.
- Vermeiden Sie es, Ihren Gesprächspartner einzuschüchtern. Das ruft höchstwahrscheinlich Widerstand in ihm hervor. Setzen Sie vielmehr auf Ihre Überzeugungskraft. Sie ist weitaus wirksamer.
- Verlieren Sie nicht die Beherrschung. Emotionen sind bei Verhandlungsgesprächen fehl am Platz. Sie erschweren das Finden einer für beide Seiten befriedigenden Lösung erheblich.
- Sprechen Sie nicht zu viel und hören Sie zu. Versetzen Sie sich in die Denkweise Ihres Gesprächspartners. Signalisieren Sie ehrliches Interesse, indem Sie gezielte Fragen stellen.
- Ignorieren Sie nicht das "Geben- und Nehmen-Prinzip". Ziel Ihrer Verhandlungen sollte es sein, mit dem Gesprächspartner eine positive Übereinkunft zu erzielen. Dabei liegt der Schwerpunkt des Verhandlungsprozesses darin, dass jede Partei etwas gibt und etwas bekommt. Handeln Sie also danach.
- Ignorieren Sie nicht Konflikte. Sie können ihnen ohnehin nicht aus dem Weg gehen. Konflikte sind Bestandteil jeder Verhandlung. Akzeptieren Sie sie also und suchen Sie nach gemeinsamen Lösungswegen.