

>> Mehr als nur ein Ass im Ärmel

Wie Sie in Verhandlungen erfolgreich im Spiel bleiben

Kennen Sie das? Sie gehen in eine Verhandlung mit einem konkreten Ziel vor Augen. Ihr Gegenüber zeigt jedoch keinerlei Bereitschaft, auf Ihre Bitte einzugehen. Jetzt wird es eng und statt einer konstruktiven Verhandlung entwickelt sich leicht ein Machtkampf.

Wenn wir für die Lösung einer Aufgabe nur einen einzigen Weg sehen, welcher unsere Bedürfnisse erfüllt, haben wir in einer Verhandlung schlechte Karten.

Und wenn wir glauben, dass das Gegenüber der einzige Mensch ist, mit dem sich die Aufgabe lösen lässt, heisst es schnell einmal «Game over».

Das muss nicht sein. Eine gute Gesprächsvorbereitung ist entscheidend für erfolgreiche Verhandlungen. Mit dem sogenannten vierer «Alternativ-Strategien-Speicher» (4er-Ass) gehen Sie mit mehreren Lösungsoptionen in die Verhandlung. Ihr persönliches 4er-Ass hält Sie flexibel und offen für neue Lösungsoptionen. Beispiel:

Werden Sie sich als erstes bewusst, für welches Bedürfnis oder welchen Wert Sie sich einsetzen möchten (zum Beispiel Kooperation oder Verlässlichkeit?).



Eine gute Gesprächsvorbereitung gewährleistet Flexibilität im Gespräch.

Nun legen Sie sich Ihre persönlichen Asses zurecht:

1. Was ist Ihre bevorzugte Lösung um Ihrem Bedürfnis Rechnung zu tragen? Um was möchten Sie Ihr Gegenüber bitten?
2. Wie könnten Sie Ihrem Bedürfnis sonst noch Rechnung tragen?
3. Welche dritte Handlungsoption fällt Ihnen ein? Könnten Sie selber etwas tun oder eine Drittperson um etwas bitten?

4. Das vierte Ass ist das Herz-Ass. Dieses können Sie nicht vorbereiten. Es steht für eine Lösung, die dann entwickelt wird, wenn Sie die Bedürfnisse Ihres Gegenübers kennen.

Mit diesen vier Assen im Ärmel können Sie beruhigt in die Verhandlung einsteigen. Im Gegensatz zum Pokern schaffen Sie so Boden für ein echtes Win-Win-Spiel.

Vera Heim

aus dem TCCO-MAGAZIN No.6, 08/2012

Anzeige

Sei nicht nett, sei echt!

Kurzeinführung in die Gewaltfreie Kommunikation, nach Marshall B. Rosenberg
Möchten Sie wissen, wie Sie Probleme offen und ehrlich ansprechen, ohne zu verletzen? Dann melden Sie sich jetzt an!

Datum: siehe www.tcco.ch (Infoveranstaltung) / 19.00-21.00 Uhr

Ort: Küsnacht ZH (mit S6 oder S16, 10 Minuten von HB Zürich)

Mehr Infos und Anmeldung unter www.tcco.ch

Diesen Coupon mitbringen und wir schenken Ihnen Ihre Eintrittsgebühr von 15 CHF.

Haben Sie Lust auf mehr Lesestoff rund um das Thema Gewaltfreie Kommunikation?

Dann senden Sie uns ein E-Mail mit dem Namen „Bestellung >>auf-gespürt“ und Ihrer Post- und E-Mail-Adresse an office@tcco.ch. Sie erhalten dann kostenlos und 2 Mal/Jahr das Magazin per Post und/oder per E-Mail zugestellt.

The Coaching Company | In der Teien 6 | 8700 Küsnacht | Switzerland | Tel +41 (0)44 500 99 00