



# *Erfolgreiches* VERHANDELN: VERMEIDUNG VON VERHANDLUNGSFEHLERN

**V**erhandlungen sind ein fester Bestandteil des Geschäftsalltags. Dennoch scheitern viele Verhandlungen oder hinterlassen ein ungutes Gefühl. Oft entstehen Verhandlungsfehler aufgrund von Stress und mangelhafter Vorbereitung. Diese Fehler können zu unnötigen Kosten führen. In diesem Artikel werden typische Irrtümer und Verhandlungsfehler sowie wertvolle Tipps für Entscheider, Verhandlungsführer und Verhandlungsteams vorgestellt, einschließlich der Verhandlungspsychologie, um Verhandlungsirrtümer zu vermeiden.

## **Die Bedeutung von Transparenz im Unternehmen**

Ein übermäßiges Maß an Transparenz im eigenen Unternehmen und im eigenen Team kann schädlich sein. Es gibt immer Kollegen, die nicht in der Lage oder nicht bereit sind, Informationen für sich zu behalten und möglicherweise von der anderen Seite als Informanten genutzt werden. Oft liegt kein böser Wille vor, sondern eher Vertrauensseligkeit oder Ungeschicklichkeit. Es ist durchaus akzeptabel, berufliche Kontakte und enge Beziehungen zu pflegen. Es gibt jedoch Informationen, die einem kleinen Kreis vorbehalten bleiben müssen;

insbesondere im Vorfeld von Verhandlungen. Der Umgang mit sogenannten Informanten, sowohl auf der eigenen als auch auf der anderen Seite, ist einer der Schwerpunkte in beliebten Verhandlungstrainings. Informationen und deren Beschaffung spielen eine wichtige Rolle für den späteren Verhandlungserfolg.

Insbesondere die internen Minimalziele und die eigene Verhandlungstaktik sollten niemals nach außen dringen, während die Standpunkte und Maximalziele durchaus kommuniziert werden können.

### Die richtige Zusammensetzung des Verhandlungsteams

Ein zentraler Punkt bei erfolgreichen Verhandlungen ist die Zusammensetzung des Verhandlungsteams. Es ist wichtig zu klären, wer als Verhandlungsführer agieren soll, wie viele Teammitglieder beteiligt sein sollten und welche fachlichen und persönlichen Kompetenzen erforderlich sind. Der Verhandlungsführer muss nicht unbedingt über das höchste Fachwissen verfügen. Es sollten Menschen sein, die stressresistent, diszipliniert und auch während Verhandlungspausen oder gemeinsamer Mahlzeiten in der Lage sind, ihre Rolle angemessen auszufüllen. Eine effektive Vorbereitung und ein detailliertes Briefing vor der Verhandlung ermöglichen es, Zeit und Entscheidungsspielraum zu gewinnen und Verhandlungsfehler zu vermeiden. Jedes Teammitglied sollte seine spezifische Rolle kennen und die vereinbarte Verhandlungstaktik konsequent umsetzen. Es ist wichtig, die verschiedenen Rollen innerhalb des Teams optimal zu besetzen und sicherzustellen, dass die jeweiligen Personen über die erforderlichen fachlichen Kompetenzen, Kommunikationsfähigkeiten, Durchsetzungsstärke und Argumentationsgeschick verfügen.

### Win-win-Verhandlung oder Verhandlungsirrtum?

Der Irrglaube, dass eine Win-win-Verhandlung immer das beste Ergebnis ist, sollte überdacht werden. In erster Linie geht es darum, die eigenen Interessen im Blick zu behalten, ohne jedoch Fairness und Wertschätzung für die andere Seite zu vernachlässigen. Eine gründliche Vorbereitung, einschließlich der Kenntnis über die Gegenseite, ist entscheidend. Informationen über den Verhandlungspartner, seine Medien und öffentlichen Äußerungen sollten sorgfältig analysiert und entsprechend genutzt werden. Es ist wichtig zu erkennen, dass Verhandlungsmacht auch mit dem richtigen Wissen einhergeht. Die Verhandlungspartei, die über die relevanten Informationen verfügt, hat einen klaren Vorteil. Daher ist eine effektive Informationsbeschaffung und -steuerung von großer Bedeutung. Eine erfolgreiche Verhandlung erfordert ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Vertrauen, Empathie und dem richtigen Maß an Informationsaustausch.

### Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung!

Auch nach Abschluss einer Verhandlung ist es wichtig, die Beziehungsebene zu pflegen und allen Beteiligten Respekt entgegenzubringen. Eine erfolgreiche Verhandlung basiert oft auf langfristigen Beziehungen. Daher sollte darauf geachtet werden, dass auch nach der Verhandlung die Kommunikation aufrechterhalten wird. Eine angemessene Nachbereitung ist entscheidend, um

sicherzustellen, dass die getroffenen Vereinbarungen eingehalten werden. Es ist wichtig, dass die Verhandlungspartner das Gefühl haben, fair behandelt worden zu sein und ihre Anliegen ernst genommen wurden. Ein respektvoller Umgang und die Bereitschaft zur Zusammenarbeit sind hierbei essenziell. Das Vertrauen der Verhandlungspartner zu gewinnen und zu erhalten, ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für zukünftige Verhandlungen.

### Gemeine Verhandlungstricks erkennen und ansprechen

Eine gute Vorbereitung ist entscheidend, um mit Verhandlungstricks umzugehen und häufig auftretende Verhandlungsfehler zu vermeiden. Wenn Sie die Verhandlungstricks Ihrer Verhandlungspartner nicht kennen, werden Sie unter Stress mehr Zugeständnisse machen, als Sie ursprünglich geplant hatten. Informationen über Verhandlungstricks können Ihnen helfen, weitere Verhandlungsoptionen zu entwickeln. Identifizieren Sie diese Tricks und seien Sie sich Ihrer eigenen Verletzlichkeit bewusst. Fragen Sie sich: Würde

Die Autorin



**Ulrike Knauer** ist Expertin für internationalen Marktaufbau und Vertrieb. Ihr Fokus ist Vertriebspsychologie; für sie ist der Aufbau von Vertrauen entscheidend.

ein Wert von mir verletzt? Wenn ein Wert verletzt wurde, reagieren wir oft sehr emotional. In solchen Momenten ist es ratsam, sich zurückzuziehen und eine Pause einzulegen, um dann ruhig und reflektiert zur Verhandlung zurückzukehren. ♦

## Oft entstehen Verhandlungsfehler aufgrund von Stress und mangelhafter Vorbereitung.

