



# So verhandeln Sie besser

Sachgerecht verhandeln – das ist der Schlüssel für schwierige Verhandlungen. Davon ist Gerhard Kranz, Geschäftsführer von con-sult.de, überzeugt. Auf einem n2 early, dem Business-Frühstück des netzwerk|nordbayern, stellte er das Prinzip vor.

› „Eigentlich verhandeln wir den gesamten Tag über“, sagt Gerhard Kranz. „Mit dem Chef, mit Kunden, aber auch mit dem Partner und Kindern.“ Trotzdem nutzen viele Menschen eine sehr ineffiziente Verhandlungsstrategie: das Feilschen um Positionen. „Die Gefahr, dass es hier bei gleich starken Verhandlungspartnern zu keiner Einigung kommt, ist immens hoch und ein Streit vorprogrammiert.“ Deswegen empfiehlt der Consultant stets zum sachgerechten Verhandeln nach dem Harvard-Verhandlungsmodell. „Dieses Prinzip beinhaltet sicherlich nichts revolutionär Neues. Aber wenn man die Tipps verinnerlicht und trainiert, dann wird man bessere Verhandlungen führen“, ist Kranz überzeugt.

## Mensch und Thema trennen

Das Harvard-Verhandlungsmodell besteht aus mehreren Säulen: Zunächst sollte man den Verhandlungspartner nie als Gegner sehen. Die besten Verhandlungsergebnisse werden erzielt, wenn sich beide Parteien als Partner sehen. Das heißt also: Mensch und Verhandlungsgegenstand immer klar trennen. Nur so kann man sachgerecht verhandeln.

## Interessen statt Positionen

Wichtig ist auch, dass die Verhandlungspartner Interessen diskutieren. „Viel zu oft wird über Positionen gerungen“, weiß Kranz. Ein einfaches Beispiel: Zwei Menschen streiten sich darüber, wie weit ein Fenster geöffnet werden darf: halb, dreiviertel oder einen Spalt breit. Dies wäre wohl noch ewig so weitergegangen, hätte nicht jemand gefragt, warum denn der eine das Fenster geöffnet und der andere es geschlossen haben will. Die eine Person wollte frische Luft, die andere störte die Zugluft. „Mit dem Wissen über die Interessen kann man schnell eine Lösung finden“, so Kranz. „In unserem Fall könnten die beiden Personen zum Beispiel ein weiter entferntes Fenster öffnen.“

## Es gibt nicht nur die eine Lösung

„Wer sachgerecht verhandeln will, sollte außerdem immer mehrere Verhandlungsoptionen entwickeln“, rät Kranz. „Die Suche nach der einen Lösung stoppt einfach die Kreativität.“ Oftmals wird vergessen, dass für beide Parteien zufriedenstellende Ergebnisse auch bei einem gemeinsamen Brainstormen entstehen können. „Zudem kann man eine Verhandlung einfach

auch mal unterbrechen, wenn man nicht weiterkommt“, meint Kranz. „Eine Pause bewirkt oft Wunder.“

## Objektivität zählt

Zuletzt sollte man bei Verhandlungen stets objektive Entscheidungskriterien heranziehen, die für beide Parteien nachvollziehbar sind. „Dies erspart einem nicht zuletzt die Situation, dass derjenige, der nachgeben muss, einen Gesichtsverlust erleidet“, gibt Kranz zu bedenken. Immer wieder vergessen wird auch, dass bei jedem Zugeständnis einer Leistung auch eine Gegenleistung eingefordert werden sollte. „Ein günstiger Preis für den Kunden kann beispielsweise mit einer größeren Liefermenge einhergehen“, erläutert der Berater.

Aber was tun, wenn die Gegenseite nicht mitspielt? „Nutzen Sie die Kampfsporttechnik: Weichen Sie aus, anstatt einen Gegenangriff zu starten“, rät Kranz. „Verteidigen Sie also nicht Ihren Vorschlag, sondern fragen Sie nach, was Ihrem Verhandlungspartner daran nicht gefällt.“

[www.con-sult.de](http://www.con-sult.de)