Aufgeschnappt, nachgedacht, auf den Punkt gebracht:

Erfolgreiches Verhandeln: Gewinnen ohne zu siegen!

Was zeichnet jede/n gute/n VerhandlerIn aus? Die Liste ist sicherlich unendlich mit Inhalten zu füllen, aber als Basis gilt: ***Hinter jeder gut verhandelnden Person steht eine optimistische Grundhaltung****. Es wird jede Möglichkeit als eine Chance gesehen. Und was noch dazu beiträgt, erfahren wir in den nächsten Zeilen…*

Das Verhandeln war vor Jahrzehnten sehr oft ein Wirken von Begabung und Instinkten. Heutzutage ist bekannt, dass Verhandeln durchaus erlernbar und ausbaufähig ist. Als Bausteine zum Verhandlungserfolg können als Grundlagen folgende Punkte angeführt werden: Das **fachliche Wissen** und die dazugehörige **Erfahrung**, ein **logisches Denken** um die Zusammenhänge folgerichtig erkennen und dementsprechende Handlungen setzen zu können, eine **Überzeugungskraft** um immer die notwendige Argumentation zu finden und schließendlich viel **psychologisches Einfühlungsvermögen**. Zuhören zu können, diplomatisches Geschick oder Taktgefühl zu zeigen, der eigenen Menschenkenntnis trauen zu können, sind Punkte, die auf Verständnis für das Gegenüber beruhen und eine Wertschätzung ausdrücken.

Sei authentisch!

Gerade in der Kommunikation ist das eine beliebte Wortkombination. Authentisch sein, was bedeutet dies bei Verhandlungen? An dieser Stelle möchte ich das Wort **Rhetorik** in Kombination mit **Authentizität** setzen. Rhetorik ist die Kunst den Verhandlungspartner zu überzeugen, die eigenen Sichtweisen klar zu positionieren und den Gesprächspartner für die eigene Sache zu gewinnen. Dinge einfach und klar verständlich auf den Punkt zu bringen, eine bildhafte und anschauliche Wortwahl vorzuweisen, situationsgerechte Darstellungen zu vermitteln, sind weitere wichtige Elemente. Die gesprochenen Worte müssen die Gestik, Mimik und Körperhaltung der Person unterstreichen und dürfen nicht im Widerspruch stehen. Der Verhandlungspartner erkennt sehr schnell – oft auch unbewusst – eine Disharmonie. Alle Wahrnehmungen müssen die gleiche Botschaft empfangen. Als Gesamtpaket aufzutreten – authentisch sein - ist mitunter keine Frage der Begabung, sondern findet ihre Antwort in: **Usus est magister optimus**. (Übung ist der beste Lehrmeister. Lateinisches Sprichwort) Rhetorikseminare und Verhandlungstrainings sind Weiterentwicklungsmechanismen, die regelmäßig besucht werden sollten. Alle drei Jahre wäre ein Feinschliff empfehlenswert.

„Gewinnen ohne zu siegen"

Verhandeln ist ein Geben und ein Nehmen um eine gemeinsame Einigung zu finden. Beide Seiten sollten sich auf einer Augenhöhe befinden und Argumentationen anstelle von Meinungen als Tools verwenden. Es muss ein Gleichgewicht der Kräfte herrschen, um es in der Fachsprache auszudrücken. Und natürlich gilt auch beim erfolgreichen Verhandeln: „Vorbereitung ist das halbe Leben". Nur wer vorbereit ist, kann Erfolge verbuchen.

Wie sagte Demokrit vor ca. 2400 Jahren so schön: „Es werden mehr Menschen durch Übung tüchtig als durch Naturanlage." Heute würde man sagen: „Learning by doing."

In diesem Sinne
Ihre Helga Steiner