COOKIES ERMÖGLICHEN EINE VIELZAHL VON FUNKTIONEN. DIE IHREN BESUCH BEI DER HUFFINGTON POST ANGENEHMER GESTALTEN. INDEM SIE DIESE WEBSITE BENUTZEN, STIMMEN SIE DER NUTZUNG VON COOKIES GEMÄSS UNSEREN RICHTLINIEN ZU. FÜR WEITERE INFORMATIONEN AUCH ZU IHREM WIDERSPRUCHSRECHT. KLICKEN SIE BITTE HIER. (HTTP://WWW.HUFFINGTONPOST.DE/P/COOKIES-UND-ANDERE-TECHNOLOGIEN.HTML) ICH STIMME ZU

Luxusreisen (/news/luxusreisen) Dein Style (/news/dein-style) Anmelden | Account anlegen

iOS App (http://itunes.apple.com/de/app/the-huffington-post/id306217897?mt=8) März 2015

Android App (https://play.google.com/store/apps/details?id=com.huffingtonpost.android&hl=de) Mehr (/big-news/#germany)

(http://www.huffingtonpost.de/germany)

Edition: DE Gefällt mir 113.065 Folgen Newsletter Huffington Post-Suche

STARTSEITE (HTTP://WWW.HUFFINGTONPOST.DE) POLITIK (HTTP://WWW.HUFFINGTONPOST.DE/NEWS/POLITIK/) WIRTSCHAFT (HTTP://WWW.HUFFINGTONPOST.DE/NEWS/WIRTSCHAFT/) GOOD (HTTP://WWW.HUFFINGTONPOST.DE/NEWS/GOOD/) ENTERTAINMENT (HTTP://WWW.HUFFINGTONPOST.DE/NEWS/ENTERTAINMENT/) LIFESTYLE (HTTP://WWW.HUFFINGTONPOST.DE/NEWS/LIFESTYLE/) TECH (HTTP://WWW.HUFFINGTONPOST.DE/NEWS/TECHNOLOGIE/) BLOGS (HTTP://WWW.HUFFINGTONPOST.DE/NEWS/BLOGS/) VIDEO (HTTP://VIDEO.HUFFINGTONPOST.DE/)

International (http://www.huffingtonpost.de/news/international/) · Politik (http://www.huffingtonpost.de/news/politik/) · Video (http://www.huffingtonpost.de/video/)

· Serien (http://www.huffingtonpost.de/news/serien/) · Reisen (http://www.huffingtonpost.de/news/reisen/) · Gesundheit (http://www.huffingtonpost.de/news/gesundheit/)

· Familie (http://www.huffingtonpost.de/news/familie/) · Inspiration (http://www.huffingtonpost.de/news/inspiration/) · Flüchtlinge (http://www.huffingtonpost.de/news/fluechtlinge/)

· Impact (http://www.huffingtonpost.de/news/de-impact/) · Gay (http://www.huffingtonpost.de/news/lgbt/) · Women (http://www.huffingtonpost.de/news/women/)

BLOG (/the-blog/) *Eine offene Plattform für kontroverse Meinungen und aktuelle Analysen aus dem HuffPost-Gastautorennetzwerk*

Michael Sudahl (/michael-sudahl/) Fan werden (/users/becomeFan.php?pfbp_blogger_Michael Sudahl) (/users/login/)
Journalist, Kommunikationsberater und Bartmodel

Verhandlungs-Judo

Veröffentlicht: 11/03/2015 14:04 CET | Aktualisiert: Vor 25 Minuten

0 (javascript:void(0))
Gefällt mir
0
Teilen
(https://www.facebook.com/sharer/sharer.php?u=http%3A%2F%2Fwww.huffingtonpost.de%2Fmichael-sudahl%2Fverhandlungsjudo_b_6838226.html)
Tweet
0
Teilen
XING

So nutzen Sie den Schwung des Partners und hebeln diesen aus

Chef-Verhandler sind es gewohnt, Konflikte direkt gegen die Energie des Gegners zu führen. Stattdessen verleiten Sie ihn mit kontrollierter Verhandlungs-Schwäche dazu, mit Ihnen gemeinsam Lösungen zu entwickeln. Das Harvard-Prinzip der Verhandlungstechnik zeigt, wie Sie mit dem Gegner in Gesprächspartnern klarkommen.

(http://images.huffingtonpost.com/2015-03-10-1425991083-3519819-BoxVortrag_Bhne.JPG)
Verhandlungsexperte Frieder Gamm

„Immer wieder stehen Verhandelnde vor dem Problem, dass der Verhandlungspartner nicht auf der Sachebene verhandelt. Dann müssen Sie ihn dazu bringen", weiß Verhandlungsexperte Frieder Gamm. Tun Sie also zunächst so, als wären beide Parteien an einer gemeinsamen Lösung interessiert, selbst wenn Sie annehmen, dass der andere von Win-Win nichts hält. „Wer fragt, der führt. Fragen ist die Lösung vieler Verhandlungsprobleme", weiß Gamm.

Wenn der Verhandlungspartner also einen Preis nennt, fragen Sie beispielsweise:
- „Wie kommen Sie auf diesen Betrag?"
- „Inwiefern erscheint Ihnen diese Forderung angemessen?"
- „Nach welchen Kriterien haben Sie diesen Preis festgelegt?"
- „Liegt Ihnen ein Gutachten oder eine Marktforschung vor, die das belegt?"

Mit diesen Fragen lenken Sie die Energie des Gegenübers um. Wie im Judo nutzen Sie den Schwung des Partners und hebeln diesen aus.

> „Anschließend kontern Sie, indem Sie neutrale Bewertungskriterien verlangen. Diese Kriterien können Sie dann einzeln aufgreifen und mit Ihren Gegenargumenten aushebeln"

, verrät Gamm einen klassischen Verhandlungstrick. Diese Gegenargumente sollten Sie aber als Vorschläge oder Optionen formulieren und die Aussagen des anderen nicht angreifen. „Seien Sie mit Statements und formulieren vorsichtig. Am besten sind Fragen. So geben Sie der anderen Partei keine Energie, die sie gegen Sie verwenden könnte", sagt der Stuttgarter Verhandlungsexperte.
- „Ich habe einen Vorschlag..."
- „Oder wir machen es so... Was meinen Sie dazu?"
- „Wäre es eine Option...?"

Auch wenn Ihr Gegenüber ablehnt, bleiben Sie am Ball:

- „Haben Sie einen alternativen Vorschlag?"
- „Was hindert Sie daran, meiner Idee zuzustimmen?"

Wenn Sie die Bedenken des anderen kennen, machen Sie neue Vorschläge, wie der Fall gelöst werden könnte.

Zusammenfassung
Ausgangssituation: Ihr Gegenüber hat eine feste Verhandlungsposition (zum Beispiel will nur zu einem von ihm festgelegten Preis verkaufen) von der er nicht abweicht. Sehr vehement und mit sehr viel Energie verteidigt er seinen Standpunkt.
Das funktioniert nicht: Abwechselnd neue Positionen (etwa Preise nennen). Wenn die Vorstellungen zu weit aus einander liegen, wird sich keine Einigung einstellen.
Ihr Ziel: Der Verhandlungspartner soll Ihre Argumente hören, verstehen und überdenken. Erst dann ist die Grundlage geschaffen, Ihre Interessen durchzusetzen.
Lösung: Sachbezogenes Verhandeln statt Feilschen um die Positionen. Sie müssen mit Ihrem Partner auf die Sachebene kommen.

Sie haben auch ein spannendes Thema?

Die Huffington Post ist eine Debattenplattform für alle Perspektiven. Wenn Sie die Diskussion zu politischen oder gesellschaftlichen Themen vorantreiben wollen, schicken Sie Ihre Idee an unser Blogteam unter blog@huffingtonpost.de (mailto:blog@huffingtonpost.de).

MEHR: Verhandeln, Judo, Sportlich, Gewinner, Sieger, Verlierer, Beispiel, Verkaufen, Einkaufen, Energie, Umleiten, Nutzen

MEHR AUS DEM WEB

(http://ad.doubleclick.net/ddm/clk/289143874;115660173;l)
Cosmopolitan
Disneys „Cinderella": 7 Gründe warum wir ins Kino gehen werden (http://ad.doubleclick.net/ddm/clk/289143874;115660173;l)

(http://www.turn-on.de/ratgeber/grosse-akkumythen-irrtuemer-rund-ums-laden-und-entladen-17669?utm_source=outbrain&utm_medium=cpc&utm_campaign=rss_ratgeber)
TURN ON
Große Akkumythen: Irrtümer rund ums Laden und Entladen (http://www.turn-on.de/ratgeber/grosse-akkumythen-irrtuemer-rund-ums-laden-und-entladen-17669?utm_source=outbrain&utm_medium=cpc&utm_campaign=rss_ratgeber)

(https://curved.de/news/apple-watch-traeger-sollen-nur-10-sekunden-hinschauen-227926?utm_source=outbrain)
Curved
Apple Watch: Träger sollen nur 10 Sekunden hinschauen (https://curved.de/news/apple-watch-traeger-sollen-nur-10-sekunden-hinschauen-227926?utm_source=outbrain)

MEHR AUF HUFFINGTON POST

(http://video.huffingtonpost.de/video/lifestyle/von-ungenieSSbar-zu-frisch-

(http://video.huffingtonpost.de/video/entertainment/amber-rose-ist-das-noch-ein-bikini-

(http://video.huffingtonpost.de/video/news/schock-moment-weisser-hai-beisst-

WERBUNG
Anzeige

SPONSORED POST

(http://pubads.g.doubleclick.net/gampad/clk?id=149659414&iu=/3673/tfm_clicktrack&http://www.huffingtonpost.de/2015/03/04/sie-sind-nicht-perfekt-gluck-gehabt-denn-es-gibt-viele-grunde-das-zu-feiern_n_6789690.html)

Darum sollten Sie Ihren Liebsten häufiger sagen, was Sie so toll an ihnen finden (http://pubads.g.doubleclick.net/gampad/clk?id=149659414&iu=/3673/tfm_clicktrack&http://www.huffingtonpost.de/2015/03/04/sie-sind-nicht-perfekt-gluck-gehabt-denn-es-gibt-viele-grunde-das-zu-feiern_n_6789690.html)

**Vorschau (http://pubads.g.doubleclick.net/gampad/clk?id=149659414&iu=/3673/tfm_clicktrack&http://www.huffingtonpost.de/2015/03/04/sie-sind-nicht-perfekt-gluck-gehabt-denn-es-gibt-viele-grunde-das-zu-feiern_n_6789690.html) | Kommentare (http://pubads.g.doubleclick.net/gampad/clk?id=149659414&iu=/3673/tfm_clicktrack&http://www.huffingtonpost.de/2015/03/04/sie-sind-nicht-perfekt-gluck-gehabt-denn-es-gibt-viele-grunde-das-zu-feiern_n_6789690.html#comments)

EMPFOHLENE ARTIKEL