

Täglich bis zu 100 Verhandlungen

Der deutsche Verhandlungsexperte Frieder Gamm hielt kürzlich einen aufschlussreichen Vortrag beim [Marketing Club Österreich](#).

MATHIEU VÖLKER

Wien. Im [Marketing Club Österreich](#) fand vor Kurzem ein Vortrag des deutschen Verhandlungsexperten Frieder Gamm statt. Der Verhandlungsspezialist sammelte sein Experten-Know-how in seiner langjährigen Tätigkeit im Einkauf und Vertrieb der Porsche AG. Zu seinen Kunden gehören namhafte nationale und internationale Unternehmen und Konzerne. Bei der Veranstaltung in Wien waren über 150 Gäste und Mitglieder des [Marketing Club Österreich](#) zugegen. Im Gespräch mit [medianet](#) fasst Gamm die wichtigsten Punkte zum Thema Verhandeln zusammen.

Bis zu 100 mal täglich

„Wir führen täglich bis zu 100 Verhandlungen, doch merken wir es in den meisten Fällen gar nicht“, schildert Gamm. Das Spektrum reicht dabei von geschäftlichen Angelegenheiten bis hin zu Verhandlungen mit den eigenen Kindern, wann Schlafenszeit ist.

Trotz dieser Vielfalt lässt sich laut Gamm eine allgemeingültige Struktur aufweisen: „Das Spannende an der Verhandlungsführung sind die Mechanismen, die dahinterstecken. Die Vorgehensweisen und Abläufe sind immer identisch, aber die Art und Weise der Umsetzung sind unterschiedlich.“ Dieser Mechanismus hat drei Momente: Zunächst wird die Ausgangssituation definiert und die Balance of Power untersucht; danach müssen die Ziele definiert werden: Minimal- und Maximalziele, Worst Case-Szenarien sowie Alternativpläne; der dritte Punkt ist dann die Umsetzung via Strategie und Taktik.

Gamm betont ausdrücklich den Wert einer gründlichen Verhandlungsvorbereitung: „Nichts geht über eine gezielte Vorbereitung.“ Entscheidend sei, alles über die Ausgangssituation und seinen Verhandlungspartner in Erfahrung zu

bringen und dementsprechend die richtige Strategie – Druck, Partnerschaft, Ausweichen oder Nachgeben – auszuwählen. Laut Gamm gewinnt derjenige eine Verhandlung, der sich stets einen Plan B zurechtlegt, die richtige innere Einstellung und einen unbändigen Willen hat.

Vier Verhaltensstile

In seinen Trainings wertet Gamm auch Erkenntnisse der Psychologie und der Neurowissenschaften aus: „Verhandeln ist nichts anderes als Verhalten. Verhalte ich mich geschickt, kriege ich mehr, ver-

halte ich mich ungeschickt, krieg ich weniger. Die Frage lautet: Wie muss ich mit dem anderen umgehen, damit ich das erlange, was ich gern hätte.“ Hilfreich, um sein Gegenüber besser einzuschätzen, seien Modelle wie das DISG, das vier Verhaltensstile beschreibt: dominant, initiativ, stetig und gewissenhaft. Entsprechend der Persönlichkeit des Gegenübers müsse auch anders verhandelt werden.

Gamm weist darauf hin, dass 98% der von uns getroffenen Entscheidungen im Unbewussten getroffen werden: „Es ist sehr spannend, wenn man solche Ergebnisse miteinbeziehen kann.“



v.l.n.r. Jörg Reitmaier, Niko Pabst, Frieder Gamm, Marlina Kapral, Georg Wiedenhofer.