

PLUSPUNKTE

IMPULSE FÜR POLITIK- UND POTENZIALENTWICKLUNG

Gut verhandeln

■ **Allererste Vorbereitungen**

Wer sich nicht vorbereitet, macht bereits den größten Fehler. Wer sich nur unzureichend vorbereitet, macht einen großen Fehler. Mach dir klar, wie deine Interessen lauten. Was willst du erreichen? Wie willst du das erreichen? Was kann eine Alternative sein? Was bist du bereit dafür zu geben? Was kannst du anbieten? Mit wem verhandelst du? Was musst du beachten?

■ **Argumente sammeln**

Aus Informationen baust du Argumente. Welche Zahlen, Daten, Fakten, aber auch Einschätzungen und Erfahrungen sind in Argumente umzuwandeln? Welche Aussagen untermauern dein Verhandlungsziel? Welche Vorteile gewinnt die andere Seite aus einer für dich guten Lösung? Gewichte deine Argumente. Welche nutzt du direkt zu Beginn, welche für den Abschluss? Welches Ass habe ich im Ärmel, welchen Joker in der Hand?

■ **Der Körper spricht**

Nicht allein die Worte beeinflussen die Verhandlung. Der Körper spricht auch. Welche nonverbalen Signale sendest du neben den Worten, welche kannst du bei den VerhandlungspartnerInnen erkennen? Sei niemals vorschnell entgegenkommend.

http://parteischule-wiki.spd.de/media/pluspunkte:a4.13.pluspunkt_dein_koerper_spricht.pdf

■ **Der erste Vorschlag**

Der erste Vorschlag prägt den Verhandlungsprozess. Dein erster Vorschlag bildet deine Interessen realistisch, konkret und konsequent ab. Er spielt deiner Taktik und Strategie in die Hände. Er muss dir Spielraum auf dem Weg zum fairen Ergebnis lassen. Niemals auf die Frage antworten: Wie hoch ist denn das Budget?

■ **Darstellen muss sein**

Im rationellen Kern des Verhandeln geht es nicht darum, ob dein Angebot gut ist. Es geht immer nur darum, ob die andere Seite glaubt, dass es gut ist. Das gilt umgedreht auch. Deshalb musst du dein Angebot „darstellen“, also dein Angebot, deine Position, deine Interessen glaubhaft so wahrnehmbar machen, dass die andere Seite es positiv bewertet.

■ **Gedankliche Beweglichkeit**

Fast immer besteht ein Vorschlag aus mehreren Variablen. Klar im Vorteil ist, wer die Variablen schneller gedanklich bewegen kann, ohne mehr zu geben.

■ **Zum Abschluss kommen**

Manchmal drehen sich Verhandlungen im Kreis, weil der richtige Zeitpunkt verpasst wurde, zum Abschluss zu kommen. Jede neue Verhandlungsrunde birgt die Gefahr unnötiger Zugeständnisse. Und es wird Zeit und Energie verschwendet.

■ **Das Ergebnis in Händen halten**

Am Ende wird das Ergebnis schriftlich fixiert. Das sichert im Interesse aller Beteiligten die Grundlage für die Umsetzung. Missverständnisse, Beschwerden und Nachverhandlungen werden vermieden.

Alle „Pluspunkte“ im Bildungswiki der Parteischule im Willy-Brandt-Haus: <http://parteischule-wiki.spd.de>.