

Das Verhalten erfolgreicher Verhandler

Was erfolgreiche Verhandler nicht tun

- Irritierende Wörter und Sätze benutzen (z.B.: "Sie müssen verstehen, dass ...", "Ich mache Ihnen einen grosszügigen Vorschlag")
- Nach jedem Vorschlag einen Gegenvorschlag machen
- Verteidigung/Angriff-Spirale fördern
- Versuchen, jedes Argument mit einer Reihe von Gründen zu unterstützen

Was erfolgreiche Verhandler tun

- Beschreiben, was man soeben machen oder sagen wird (z.B.: "Darf ich Ihnen eine Frage stellen?", "Ich habe eine Idee, die ich Ihnen gerne erklären möchte")
- Sicherstellen, dass man verstanden wurde; zusammenfassen, was bisher besprochen wurde
- Nach mehr Informationen suchen
- Seine eigenen Gedanken, Gefühle und Überlegungen beschreiben

QUELLE: N. Rackham, J. Carlisle, *The Effective Negotiator (Part 1) – The Behaviour of Effective Negotiators*, Journal of European Industrial Training (JEIT), 2, 6, 1978, pp. 6 - 11