

Sind Sie ein Hart- oder ein Weich-Verhandler?

Lernen Sie Ihren persönlichen Verhandlungsstil kennen!

Erfolgreicher zu verhandeln fällt Ihnen leichter, wenn Sie Ihren Verhandlungsstil kennen und zielgerichtet einzusetzen lernen. Gehen Sie die folgenden 14 Aussagen durch und kreuzen Sie die für Sie zutreffenden Antworten an.

Punktzahl 1 = trifft vollkommen zu ... Punktzahl 5 = trifft überhaupt nicht zu

Erkenne dich selbst!		Punkte:				
		1	2	3	4	5
1.	Ich spreche offen über meine Interessen und Ziele.					
2.	Ich sehe mich in der Verhandlung als Problemlöser meines Verhandlungspartners.					
3.	Ich nutze die Schwächen meines Partners nicht zu meinem Vorteil aus.					
4.	Ich setze in Verhandlungen nie Drohungen ein.					
5.	Ich halte nichts davon, die eigene Machtposition auszunutzen.					
6.	Ich sehe meinen Verhandlungspartner eher als Freund und nicht als Gegner.					
7.	Ich achte immer darauf, dass mein Verhandlungspartner zu seinem Recht kommt.					
8.	Ich vermeide es stets, meinen Partner hart zu attackieren.					
9.	Ich kann schlecht »nein« sagen.					
10.	Wenn der andere mir sympathisch ist, neige ich dazu, mehr als notwendig nachzugeben.					
11.	Ich vermeide unter allen Umständen, Druck aufzubauen und gebe lieber nach.					
12.	Konflikte sehe ich als schädlich an, deshalb umgehe ich sie lieber.					
13.	Ich gehe mit vollem Vertrauen gegenüber dem anderen in eine Verhandlung.					
14.	Ich überlasse lieber dem Partner die Initiative und Gesprächsführung.					

Ihre persönliche Punktzahl: _____

Auswertung:

14-28 Punkte

Ihr Verhandlungsstil ist eher weich und nachgiebig. Ihre kommunikativen Stärken liegen in Ihrer persönlichen, freundlichen, offenen und ehrlichen Art. Das wird sich auf die Gesprächsatmosphäre und auf die Beziehung zu Ihrem Verhandlungspartner positiv auswirken.

Achten Sie darauf, dass Sie nicht übervorteilt werden. Konzentrieren Sie sich darauf, Ihre eigenen Interessen

als Ziel der Verhandlung nicht aus den Augen zu verlieren und in der Sachargumentation stark zu werden.

29-49 Punkte

Sie verhandeln sachbezogen. Ihre Stärke liegt eindeutig darin, auf Einwände und Argumente sachgerecht zu antworten, dabei aber eigene Interessen als Ziel Ihrer Verhandlung nicht aussen vor zu lassen. Ihre flexible Verhandlungsführung schliesst auch die menschliche Komponente mit ein.

50-70 Punkte

Sie verhandeln eher hart und kämpferisch und versuchen, durch machtorientiertes Verhalten eigene Positionen zu verbessern. Sie nutzen jede Möglichkeit, um Punkte auf dem Weg zum einseitigen Gewinnen zu sammeln. Eigeninteressen stehen bei Ihnen an erster Stelle.

Sie laufen – da Sie ständig auf Kosten anderer gewinnen – Gefahr, als Verhandlungs- bzw. Geschäftspartner mittel- und langfristig aussortiert zu werden.

Der Hart-Verhandler

»Alles oder nichts«, »Auge um Auge, Zahn um Zahn«: Die Kampfstrategie läuft letztendlich darauf hinaus, einseitig auf Kosten anderer zu gewinnen. Es gibt nichts, wovor sich der Hart-Verhandler scheut, um seinen Gegner zu besiegen. Sein Verhalten:

- **Drohen**
Beispielsweise mit dem Abbruch der Verhandlung.
- **Die Entweder-oder-Haltung einnehmen**
»Entweder so oder gar nicht.«
- **Monologe**
Gibt dem Gesprächspartner keine Chance, Interessen und Vorstellungen einzubringen. Setzt Redeschwall ein, um von eigenen Verhandlungsschwachpunkten abzulenken.
- **Nutzen des Zeitfaktors**
Von einer sich endlos hinziehenden Verhandlung bis hin zur plötzlichen Forderung, innerhalb von 15 Minuten die Entscheidung herbeiführen zu müssen.

Vorteile

1. Der Kämpfer verhandelt sehr zielgerichtet.
2. Bei einmaligen Verhandlungen wird er als Gewinner das Schlachtfeld verlassen, ohne befürchten zu müssen, dass sein Verhalten negative Konsequenzen nach sich zieht.
3. Sind die Machtverhältnisse eindeutig, beispielsweise bei Verhandlungen zwischen zwei verschiedenen Hierarchieebenen innerhalb eines Unternehmens, so führt die harte Methode schnell und ohne grosse Auseinandersetzung zu Ergebnissen.

Nachteile

4. Bei mittel- oder langfristigen Geschäftsverbindungen geht der Schuss nach hinten los. Dem

einmaligen Erfolg steht die grosse Gefahr gegenüber, ständig mit »Racheakten« eines anfangs unterlegenen Verhandlungspartners rechnen zu müssen.

5. Die Hart-Verhandler Mentalität führt meistens zu einer kämpferischen Auseinandersetzung, Konflikte sind vorprogrammiert.
6. Die abgerungenen oder erpressten Verhandlungsergebnisse erweisen sich meist als einseitiger Gewinn.

Der Weich-Verhandler

Dem Weich-Verhandler (oder »Verhandlungssoffie«) kommt es darauf an, in einer freundlichen Gesprächsatmosphäre seinem Verhandlungspartner persönlich näherzukommen.

- Er ist aufrichtig und unverstellt. Seine Verhandlungsposition legt er offen dar und ist auch gerne bereit, über eigene Schwachstellen ehrlich zu berichten.
- Er vertraut auf das Gute im Menschen und setzt das auch bei seinem Verhandlungspartner voraus.
- Seine Einstellung ist es, unter allen Umständen eine gütliche Einigung erzielen zu wollen. Dafür ist er bereit, sein eigenes Verhandlungsziel in Frage zu stellen oder abzuspecken.

Vorteile

- Wegen seines freundlichen und umgänglichen Wesens wird er als Mensch von allen geschätzt und akzeptiert.
- Er sorgt umsichtig für eine Gesprächsatmosphäre, die sich positiv auf die Beziehungsebene der Gesprächspartner auswirkt.

Nachteile

- Er wird selbst für moderatere Verhandlungspartner zur leichten Beute, weil er schon bei geringem Druck nachgibt.

- Sein Verhandlungsstil wird ihm auf der gefühlsmässigen Seite Pluspunkte bringen, in der Sache selbst aber wirkt er sich fatal für ihn selbst aus. Das Verhandlungsergebnis befindet sich in einer typischen Schiefelage, weil die Übereinkünfte einseitig ausgerichtet sind. Er geht meist in der Sache als Verlierer vom Feld.
- Unternehmen können es sich mittel- oder langfristig nicht leisten, mit solchen Führungskräften oder Verkäufern zusammenzuarbeiten. Der Schaden ist zu gross.

Welches ist die bessere Alternative für die Verhandlung?

Beide Verhaltensmuster führen zu wenig vernünftigen Verhandlungsergebnissen. Deshalb ist es wichtig, dass Sie einen Weg finden, mit dem Sie Ihr Verhandlungsinteresse unter Berücksichtigung des Interesses Ihres Gegenübers sachbezogen verfolgen können: Konsequenz in der Sache, weich im Ton. Dieser schmale Grat vernünftiger Verhandlungsführung hängt sehr stark von den beteiligten Personen ab. Dennoch: Fair geht vor!

Autoren-Kurzbiografie



Gerhard A. Jantzen

ist Verkaufs- und Verhandlungstrainer. In über tausend Trainings, Coachings und Beratungen hat er ein professionelles Know-how aufgebaut, von dem Sie profitieren werden. Sein mitreissender Trainingsstil bewirkt höchste Aufmerksamkeit und entfacht Tatenergie. Namhafte Grosskunden zählen zu seinen Auftraggebern. Nach BWL-Studium und praktischer Ausbildung sowie mehreren Jahren Verkaufs- und Vertriebstätigkeit in Industrie und Handel hat er sich als Trainer und Berater selbstständig gemacht. Seine Firma, die implus® Trainings AG, zählt zu den profiliertesten Trainingsunternehmen. Er ist Gewinner des Deutschen Trainingspreises in Gold.

Informationen:

Telefon: +41 (0)71 7223888
g.jantzen@implus.de
www.gerhardjantzen.com