



Drei Fragen an ...

... Monika Heilmann, Expertin für Konfliktlösungen, Managementtrainerin, Coach und Wirtschafts-Mediatorin. Bei uns vertreten mit dem Workshop

- **Gut aufgestellt und erfolgreich verhandeln – Argumentieren Sie clever, gehen Sie zielsicher vor und überzeugen Sie souverän und mit Persönlichkeit!**

Frau Heilmann, ein Seminar über Verhandlungstechniken im virtuellen Raum durchzuführen, stelle ich mir als eine besondere Herausforderung vor. Welche Vorteile bietet ein Online-Workshop nach Ihrer Ansicht speziell für Ihr Thema?

Der Vorteil liegt darin, dass Sie sich als Teilnehmer oder Teilnehmerin des Workshops einerseits gezielt mit Ihrer individuellen Verhandlungssituation in Ruhe zu Hause beschäftigen, sich gedanklich auf Ihre spezielle Verhandlungssituation einstellen können und sich über Ihre Ressourcen, Ihre vorliegenden Verhandlungsinhalte und Ihre Vorgehensweise klar werden können. Und ein individuelles Feedback, Tipps und Anregungen für Ihre Verhandlungssituation von mir, ihrer Workshopleiterin, erhalten.

Andererseits besteht die Möglichkeit, sich im Forum mit den anderen Teilnehmenden und mir auszutauschen und sich zu reflektieren. Sich bei anderen ein Feedback über die eigenen Ideen der Verhandlungsführung und über die aufgeworfenen Fragen der Vorbereitungsphase zu holen. Die Teilnehmenden haben so die Möglichkeit, zu ihrer Vorgehensweise andere Sichtweisen zu erhalten, die sie wiederum zu Hause ohne Hektik in Ruhe überdenken können.

Da der Workshop über zwei Wochen geht, beschäftigen sich die Teilnehmenden gedanklich intensiver mit ihrer Verhandlungssituation als dies in einem Präsenzseminar möglich ist. Sich auf eine Verhandlung gut vorzubereiten und sich in der Verhandlung professionell zu verhalten, heißt, sich intensiv mit allem, was die Verhandlung betrifft, auseinanderzusetzen. Dies – und noch dazu das Harvard-Konzept – lernen die Teilnehmenden in diesem Workshop.

Was macht es aus Ihrer Sicht so besonders schwer, in Verhandlungen und schwierigen Gesprächen Lösungen zu finden? Können Sie uns vielleicht ein oder zwei Hindernisse an einem Beispiel erläutern?

Meistens stehen wir uns selbst im Weg! Auf Verhandlungen und Gespräche bereiten wir uns nur mangelhaft, oberflächlich oder gar nicht vor! Ich höre in meinen Seminaren immer wieder den Grund, keine Zeit zu haben, um sich vorzubereiten! Jedoch: Wenn ich in Verhandlungen oder in Gesprächen erfolgreich sein will, führt kein Weg an einer intensiven und tiefgründigen Vorbereitung vorbei!

Ich werde oft gefragt: „Wie kann ich mich in einer Verhandlung rhetorisch gut verhalten, wie kann ich schlagfertig auftreten? Wie weiß ich immer eine Antwort?“ Da stelle ich dann meistens fest, dass es nicht an der Rhetorik fehlt, sondern an der fachlichen und inhaltlichen Vorbereitung! Wenn ich nicht weiß, was ich sagen will oder sogar muss, nützt mir die beste Rhetorik nichts!

Die Themen und Inhalte, die angesprochen werden sollen, müssen durchdacht sein. Es muss ein Argumentationsaufbau überlegt werden. Ich muss mich auf den Verhandlungs- oder Gesprächspartner einstellen, und ich muss in die Verhandlung mit verschiedenen Lösungsalternativen gehen, um etwas anbieten zu können.

Ein großes Hindernis in Verhandlungen und auch besonders in Konfliktgesprächen ist, dass wir meistens auf eine einzige Lösungsmöglichkeit fixiert sind und weder rechts noch links schauen, was es noch für zahlreiche Alternativen für ein gutes Verhandlungsergebnis geben kann.

Und das Wichtigste: Wir müssen unseren Verhandlungs- oder Gesprächspartner respektieren und wertschätzen. Ein Verhandlungserfolg entsteht nicht auf Kosten des anderen oder gegen den anderen – sondern immer nur mit ihm!

Wie bereiten Sie sich persönlich auf wichtige Verhandlungen vor? Gibt es einen besonderen Tipp, der für Sie bisher immer erfolgreich war?

Ich bereite mich vor, indem ich mir klar werde über das, was ich erreichen möchte in der Verhandlung und indem ich über das nachdenke, was die Interessen und Ziele der anderen Person sind bzw. sein könnten. Danach mache ich mir Gedanken darüber, wie ich argumentiere, was ich dem Verhandlungspartner anbieten kann und welche Alternativen es für mich gibt. Ich überlege mir den „worst case“ und wie weit ich gehen kann mit der Durchsetzung meiner Interessen ohne dem anderen zu nahe zu treten.

Wenn Sie in Verhandlungen erfolgreich werden wollen gilt:

Nutzen Sie Inputs und Übungen aus Seminaren und Weiterbildungen – reflektieren Sie diese abwechselnd mit Ihrer Praxis! Nicht nur einmal, sondern immer wieder. Um besser und noch erfolgreicher zu werden, hört das Lernen nie auf!

Sammeln Sie Erfahrungen – verhandeln lernt man nur durch verhandeln! Entwickeln Sie ein Gespür für die jeweilige Situation. Eine Methode oder eine Idee, die in der einen Verhandlung wunderbar erfolgreich war, kann in der nächsten in die Hose gehen!

Lernen Sie wertschätzend auf Ihren Verhandlungspartner zuzugehen – auch wenn Ihnen die Person unsympathisch ist und es Ihnen schwer fällt. Denken Sie daran: Sie wollen Ihren Verhandlungspartner nicht heiraten oder mit ihm in den Urlaub fahren, Sie wollen einzig und allein ein Problem mit ihm lösen bzw. eine Verhandlung erfolgreich abschließen!