



GreenCampus Checkliste

Erfolgreich Verhandeln

Die Fähigkeit, gut zu verhandeln ist essenziell – in der Wirtschaft, in der Politik und auch privat. Aber wie schaffe ich es, mich sowohl inhaltlich durchzusetzen als auch die Beziehung zu meinem Gegenüber zu bewahren oder gar auszubauen? Unser Verhandlungstrainer Dr. Mark Young stellt zehn «Gebote des erfolgreichen Verhandeln» vor. Viele (spielerische) Übungen, Reflektion und Feedback bietet er dazu in seinem GreenCampus-Seminar «Erfolgreiches Verhandeln in Beziehung und Sache».

Du sollst:

- ... immer mehr fragen als argumentieren, denn du hast zwei Ohren aber nur einen Mund.
- ... dich mehr mit der/dem Anderen beschäftigen als mit dir selbst, um ihre/seine Interessen und Wahrnehmungen wirklich zu verstehen.
- ... den Kuchen, um den verhandelt wird, vergrößern durch gemeinsame Interessen.
- ... dir deine eigenen Machtquellen stets vor Augen führen, und sie auch gezielt einsetzen.
- ... «dirty tricks» beim Namen nennen und nicht darauf reagieren.
- ... mit dem Körper und mit Emotionen verhandeln und nicht nur mit dem Kopf.
- ... die Macht der Ethik nie vergessen: Wer offen und ehrlich verhandelt, kommt langfristig weiter und wird auch respektiert.
- ... niemals ohne Alternativen in eine Verhandlung gehen.
- ... niemals Zeitdruck akzeptieren. Immer die Zahnbürste mitnehmen!
- ... immer Spaß am Spielerischen haben, denn Verhandeln ist ein Tanz, kein Kampf!

© Mark Young, 2020