

# Die Kunst der Verhandlungsführung

– Wie Sie sachgerecht zum Ziel kommen -  
Von und mit Johannes R. Kaluza

## Video Inhalte-Protokoll

**Füllen Sie die Leerfelder mit den im Video angesprochenen Inhalten. So ist sichergestellt, dass sich der Lernerfolg noch intensiver einstellt.**

### I. Wodurch zeichnet sich eine erfolgreiche Verhandlung aus?

Schnell: Der Gesamtaufwand an Beratern, Ressourcen, Gutachten ... ist gering gehalten

Gerecht: Das Ergebnis ist rational nachvollziehbar, logisch für beide Seiten

Friedlich: In bestehenden Geschäftsbeziehungen emotional erträglich für beide Parteien, also gütlich zustande gekommen

Das Ergebnis einer sachgerechten Verhandlung ist eine

1. **effiziente**,
2. **rational nachvollziehbare** und
3. **gütliche** Einigung

### II. Welche Regeln sind beim sachgerechten Verhandeln zu beachten?

1. Vermeiden Sie das **Feilschen** um Positionen:
  - ✓ Tipp: Strittigen Verhandlungspunkt zur Seite stellen und über andere Positionen weiter verhandeln.
  - ✓ Emotionen führen zum Grabenkrieg des Verhandels

**2. Trennen Sie die Sache von den Menschen:**

- ✓ Gehen Sie menschlich und sympathisch mit Ihren Partnern um
- ✓ Sagen Sie es, wenn Sie sich **ungerecht** behandelt fühlen und erlauben Sie dasselbe der Gegenseite
- ✓ Kleine Fehler und Schwächen machen Sie sympathisch

**3. Legitime Interessen der Gegenseite erkunden und verstehen:**

- ✓ Sachliche Interessen: Preis, Zahlungsmodalitäten ...
- ✓ Emotionale Interessen: Beschäftigungsgarantie, Medienresonanz...
- ✓ Persönliche: Beiratssitz, Karriereverlauf ...

Tipp: **Erkunden** Sie die Interessen der Gegenseite, um falsche Erwartungen zu vermeiden!

Sprechen Sie offen über die **eigenen** Interessen

Vorsicht: Keine eigene Lösung anbieten! Ziel ist ein partnerschaftliches, gemeinsam gefundenes Verhandlungsergebnis

**4. Entwickeln Sie kreative Optionen zu beiderseitigem Vorteil:**

- ✓ Nicht die schnellste Lösung ist die Beste!
- ✓ Es gibt mehr als eine "beste" Lösung!
- ✓ Der Kuchen ist nicht immer begrenzt!
- ✓ Vermeiden, dass sich jede Partei nur mit den eigenen Problemen beschäftigt

Ziel: Win-Win-Ergebnis:

Wo liegen Einigungsfelder, die die Interessen beider Parteien befriedigen?

**5. Bei steigendem Verhandlungsdruck neutrale Beurteilungskriterien finden, wie:**

- ✓ Marktübersichten
- ✓ Sachverständige
- ✓ wissenschaftliche Gutachten
- ✓ Gerichtsurteile
- ✓ Vergleichsfälle

**6. Wenn der Verhandlungsdruck immer größer wird, müssen Sie NEIN sagen können:**

- ✓ Nur wer nein sagen kann, ist ein starker Verhandlungspartner!
- ✓ Bevor Sie nein sagen, was ist Ihre **beste Alternative** zum NEIN?

**Was kann ich für mich in Zukunft umsetzen? Meine Ideen dazu!**

---

---