

Verhandeln, aber richtig Nicht der Skrupelloseste, sondern der Einfühlsamste erreicht sein Ziel konsequent

Kein Verhandlungsmeister ist vom Himmel gefallen

Egal, ob es um einen Millionendeal geht oder darum, wer über das Fernsehprogramm entscheidet: Leben heißt verhandeln. Autor Stefan Amin Talab verrät, wie's geht.

MARION GENETTI

Wien. Sie will Hugh Grant sehen, er das Fußball-Länderspiel. „Das ganze Leben ist eine Verhandlung“, sagt Stefan Amin Talab, Direktor des *comeon-institute for communication* und Autor des soeben erschienenen Buches „Der Verhandlungsmeister“. „Und“, fügt der Jurist hinzu, „wir verhandeln tagtäglich.“ Weshalb es sich um eine der natürlichsten, aber gleichzeitig auch um eine der schwierigsten Sachen der Welt handeln würde. „Schließlich hat jeder bestimmte Interessen, die er durchsetzen möchte und wobei er seine Mitmenschen um eine entsprechende freiwillige Handlung oder Unterlassung bewegen muss.“

Klischees stimmen nicht

Egal, ob es um einen Millionendeal geht oder darum, wer über das Fernsehprogramm entscheidet: Wenn keiner selbstlos auf seine Wünsche verzichten will, können

„Wenn keiner selbstlos auf seine Wünsche verzichten will, können wir uns nur einigen, wenn wir uns aufeinander zubewegen.“

S. AMIN TALAB, BUCHAUTOR



Jurist und Mediator Stefan Amin Talab, hat fünf Jahre lang nach Kriterien gesucht, die uns zum Verhandlungsmeister machen.

verschiedlichsten Berufsgruppen durchführte. Juristen, Bankern wie Sozialarbeitern stellte er die Frage: „Wie sieht für Sie die ideale Verhandlung und der perfekte Verhandler aus?“

Das Ergebnis hat den Autor zum Teil selbst überrascht. Vor allem, dass der perfekte Verhandler überhaupt nichts mit dem Bild gemeinsam hat, das sich in vielen Köpfen klischeehaft verankert hat. „Er ist weder ein Porsche-fahrender Anzugträger noch geht er auf dem Weg zu seinem Ziel über sprichwörtliche Leichen. Und: Er würde auch nicht als perfekter Verhandler geboren.“

Vorbereitung entscheidet

Der Verhandlungsmeister sei statt dessen einer, der sich gut auf eine Verhandlung vorbereitet. „Er stellt seine Sichtweise eloquent dar und bringt anschauliche Beispiele. Und: Er versetzt sich in die Lage seines Gegenübers hinein und findet heraus, was der andere

„Der perfekte Verhandler weiß, was er will und verfolgt sein Ziel zielstrebig. In seiner Argumentation ist er zwar höflich und passt sich seinem Gegenüber an, er ist aber hart, wenn es um die Sache geht. Er beherrscht die Technik, zu kontorn.“

Der Plan, den anderen über den Tisch ziehen zu wollen, sei dagegen nur sehr kurzfristig gedacht.

„Der Mensch ist wichtiger als das Produkt. Ich bin mit Menschlichkeit und Spaß an meiner Arbeit immer gut gefahren.“

PETRA REIFELTSHAMMER

dürfte die absolute Mehrzahl sein, sollte man darauf verzichten“.

Was Talab in seiner Untersuchung noch herausfand: Die populäre Harvard-Verhandlungsmethode ist zumindest in Europa nicht zielführend. „Vor allem Südeuropäer ticken anders als Amerikaner. Auch bei einem Geschäftsabschluss ist die Beziehungsebene ganz entscheidend.“

Mit Herz und Verstand

Auch Petra Reifeltshammer, Geschäftsführerin von Heart Selling, dem Kompetenzzentrum für Verkauf, weiß: „Der Mensch ist wichtiger als das Produkt.“ Sie selbst bezeichnet sich als leidenschaftliche Verkäuferin, der es wichtig ist, neue Menschen kennenzulernen und zu erfahren wie Unternehmen funktionieren: „Unabhängig davon, ob ich jetzt einen Verkaufserfolg habe oder nicht.“ Sei sei mit Menschlichkeit immer sehr gut gefahren.