

# Verhandeln wie ein Profi...

Nie mehr auf der Strecke bleiben; ein Jurist verrät, wie's geht.

Text [manfred.greisinger@wellness-magazin.at](mailto:manfred.greisinger@wellness-magazin.at)

## Wertschätzend oder über Leichen gehen?

Wie entsteht ein Buch, das nicht nur auf die Erfahrungen Tausender Verhandler – vom Banker über den Einkäufer bis zum Juristen – zurückgreift, sondern diese zusammenführt und darauf aufbaut? Dr. Stefan Amin Talab ist durch seinen Beruf als Verhandlungstrainer privilegiert; er musste nicht von Führungskraft zu Führungskraft pilgern, um Tipps und Tricks zum Thema zu erfahren. „Es bedarf gehöriger Courage, um sich seinen Glaubenssätzen zu stellen und eigene Fehler mit Anderen zu analysieren, um gemeinsam daraus zu lernen“, hebt Talab hervor; „wir haben herausgefunden, warum und wann Verhandlungen im Regelfall gut gegangen oder aber fehlgeschlagen sind.“ Seine Definition lautet: „Eine Verhandlung ist eine Interaktion, um das Verhalten zumindest einer anderen Person zu beeinflussen, wobei im entstehenden Prozess unterschiedliche Interessen ausgeglichen und durchgesetzt werden.“ Ein überraschendes, durchaus beruhigendes Aha-Ergebnis besagt, dass nicht jene die besten Verhandler sind, die „über Leichen gehen“ und besonders hart bzw. extrem konkurrierend auftreten, sondern jene, die wertschätzend agieren. Talab: „Ein Verhandlungsmeister versteht die Eigenheiten der verschiedenen Verhandlungstypen gut und kann sein Verhalten auf die unterschiedlichen Erfordernisse abstimmen.“

„Es bedarf gehöriger Courage, um sich seinen Glaubenssätzen zu stellen und eigene Fehler mit Anderen zu analysieren, um gemeinsam daraus zu lernen“, hebt Talab hervor; „wir haben herausgefunden, warum und wann Verhandlungen im Regelfall gut gegangen oder aber fehlgeschlagen sind.“ Seine Definition lautet: „Eine Verhandlung ist eine Interaktion, um das Verhalten zumindest einer anderen Person zu beeinflussen, wobei im entstehenden Prozess unterschiedliche Interessen ausgeglichen und durchgesetzt werden.“ Ein überraschendes, durchaus beruhigendes Aha-Ergebnis besagt, dass nicht jene die besten Verhandler sind, die „über Leichen gehen“ und besonders hart bzw. extrem konkurrierend auftreten, sondern jene, die wertschätzend agieren. Talab: „Ein Verhandlungsmeister versteht die Eigenheiten der verschiedenen Verhandlungstypen gut und kann sein Verhalten auf die unterschiedlichen Erfordernisse abstimmen.“

## Die 6 Verhandlungsstärken

Eine jahrelange Studie des Autors unter Führungskräften und Juristen ergibt 6 Verhandlungsstärken, die in 6 Kapiteln des Buches aufgearbeitet werden und helfen, sich im Verhandlungsdschungel zu recht zu finden.

**1. Die optimale Verhandlungsvorbereitung:** Dabei ist die persönliche Vorbereit-

ung gemeint, die Kenntnis der Faktensituation und der Kompetenzen, wie auch die Vorbereitung auf die Wünsche und Interessen des Verhandlungspartners.

**2. Die Verhandlungsmeister-Strategie:**

Die jeweilige Strategie kann gewählt werden, sobald die Situation als kurz- oder langfristig definiert und das Konfliktpotenzial eingeschätzt wurde.

**3. Menschen und Verhandlungsbeziehungen:**

Eine wertschätzende Einstellung zum Verhandlungsprozess wie auch zu den Verhandlungspartnern wirkt Wunder. Gute Ergebnisse werden dann erzielt, wenn möglichst wenig Energie in Taktiken gesteckt werden muss.

**4. Kommunikationskompetenz:**

Bringen Sie Beispiele ein, hören Sie aktiv zu, argumentieren Sie klar und präzise.

**5. Zielorientierung und Prozesskenntnis:**

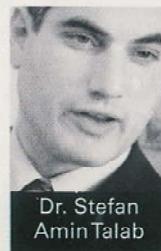
Der Verhandlungsmeister weiß in jedem Moment, wo er hin will. Gleichzeitig behält er die Ziele der Verhandlungspartner im Auge. Und er ist erfinderisch, all diese Ziele zu erreichen.

**6. Überzeugende Argumentations-Techniken:**

Schlussendlich werden die besten Verhandlungsergebnisse dadurch erzielt, dass effiziente Strategien erfolgreich entwickelt und Vorteile nicht leichtfertig verschenkt werden sowie Druck nicht rasch nachgegeben wird.

**W**er je einen Gerichtsprozess mitverfolgt hat bzw. als Beteiligter mitverfolgen musste, weiß, was es heißt, die Kompetenz eines Verhandlungsprofis einsetzen zu können. Verhandeln will gelernt sein – und gute Verhandler sind ihre Stundensätze von 200 bis 500 Euro wohl wert ...

Dabei ist unser aller Leben voll von Situationen, in denen wir verhandeln – sollten/könnten ... Der Sohnemann verhandelt um die Aufhebung des Fernsehverbots, die Kleine um Erhöhung des Taschengelds; die Ehepartner verhandeln das nächste Urlaubsziel, die Nachbarn die mögliche Entfernung des Kastanienbaums, der die Sonne nicht durchlässt ... Und wer am Arbeitsplatz nicht gute Argumente vorbringt, erbt den unbeliebten Feiertagsdienst; unverhandelt wartet man sowieso bis zum St.Nimmerleinstag auf Gehaltserhöhung ... Philosophisch betrachtet verhandeln wir ja sogar „mit uns selbst“: wenn z. B. der Verstand bremst, das Herz aber polternd auf eine Affäre zielt. Doch einigen wir uns hier darauf, dass zum Verhandeln (mindestens) zwei Personen gehören; von denen jede/r etwas erreichen will. Der Kompromiss stellt für beide nur eine halbe Lösung dar; im Idealfall wird Konsens gefunden – eine sogenannte „win-win“-Lösung, in der beide danach trachten, das Bestmögliche für BEIDE zu finden ...



Dr. Stefan Amin Talab

Für Stefan Amin Talab steht fest: „Eine Verhandlungssituation wird schwierig, sobald sie subjektiv als schwierig empfunden wird. Erfolg in Verhandlungen ist abhängiger von zwischenmenschlichen Beziehungen als von Strategien und Taktiken!“ – Das können auch jene „Prozessgegner“ bestätigen, die nach einem gerichtlichen Vergleich um Tausende Euro mit dem teuersten Bier ihres Lebens anstoßen: auf die „Lebenserkenntnis“ für alle Zukunft besser schon VOR einer Klageeinbringung miteinander zu verhandeln...

## Interview

### **DIE EIGENEN INTERESSEN** durchsetzen Wichtig ist, Optionen zu entwickeln

**D**r. Stefan Amin Talab, LL.M. (Manchester), Univ. Lektor, ist Direktor des .comeon – institute for .communication. Als eingetragener Mediator und Verhandlungsexperte analysiert er Interessenskonflikte, berät und trainiert Führungskräfte bei der Vorbereitung für schwierige Verhandlungssituationen. [www.derVerhandlungsmeister.de](http://www.derVerhandlungsmeister.de)

#### **Wellness Magazin: Worum geht es eigentlich beim „Verhandeln“?**

**Stefan Amin Talab:** Um die einfachste und gleichzeitig schwierigste Sache der Welt: Seine Mitmenschen zu einer freiwilligen Handlung oder Unterlassung zu bewegen, die den eigenen Interessen entspricht. Die klassische Verhandlungsdefinition umfasst also den Interessenskonflikt und die Freiwilligkeit.

#### **Können Sie das näher erklären?**

Wenn ich mit meiner Partnerin einen romantischen DVD-Film sehen will, sie aber Lust auf „Tapetenwechsel“ hat, so stehen sich unterschiedliche Interessen gegenüber.

#### **Verhandeln klingt immer nach Millionen-Euro-Fusionen, Gewerkschaftsstreiks oder Regierungsverhandlungen ...**

... ja, weil wir über die Medien davon erfahren, aber nicht, ob Karl-Heinz Grasser sich mit Fiona über die Abendgestaltung hat einigen können. Die Mechanismen des Interessensausgleichs und auch die Lösungswerkzeuge sind in all diesen Fällen ähnlich.

#### **Geht es dabei darum, den Anderen über den Tisch zu ziehen?**

Wenn ich mir sicher bin, dass ich nie wieder mit dem Anderen verhandeln werde, keine (Geschäfts-)Beziehung mit ihm aufbauen will, niemand davon erfährt, dass ich unzuverlässig bin, und ich mich in den Spiegel sehen kann: Ja. In allen anderen Fällen: Niemals!

#### **Was ist dann das Ziel guter Verhandlungen?**

Ziel ist, meine Interessen weitestgehend durchzubringen. Das schaffe ich vor allem dann, wenn Andere durch mich ihre eigenen Ziele erreichen. Diese Konstellation ist als win-win Situation bekannt.

#### **Und wo sind die Grenzen?**

Im Grunde gibt es keine Grenzen. Erreichbar ist alles, was von den Verhandlungspartnern umsetzbar und gewünscht ist. „Optionen entwickeln“ ist hier die Schlüsseltechnik.

#### **Und wenn jemand nicht „mitspielt“?**

Es gibt keinen magischen Zauberstab, um mein Umfeld willenlos zu dem zu bringen, was ich gerne möchte. In diesem Fall werde ich an meinen Alternativen arbeiten müssen. Ich kann auch aufzeigen, dass sich eine Kooperation mehr auszahlt als die sich sonst einstellenden Nachteile.

#### **Kann man Verhandeln überhaupt lernen, oder ist das angeboren?**

Viele Dinge wie Argumentieren, Interessen hinterfragen, Optionen entwickeln etc. kann man lernen.

#### **Was können Verhandlungsstärken sein?**

Gute Verhandler unterscheiden sich von weniger guten in der richtigen Vorbereitung, der passenden Strategie, dem überlegten Umgang mit Verhandlungspartnern bis zu einer gewinnenden Argumentation.

#### **Werden Sie auch mal privat – oder wollen Sie immer Recht haben?**

Dem guten Verhandler geht es nicht um Recht oder Unrecht. Sein primäres Ziel ist der produktive Interessenausgleich. Das kann sogar dadurch erreichbar sein, dass er trotz stärkerer Position nachgibt. Manchmal hat man Recht und könnte sich durchsetzen. Aber die nächsten Tage sind durch Einander-aus-dem-Weg-Gehen gezeichnet. Der Verhandlungserfolg ist ja kein Selbstzweck. Sonst sitzen Sie auf Ihrem Erfolg und Ihrem Recht: ganz alleine.

Und würden lieber alles zurückgeben und sich auf das konzentrieren, wobei es beim Verhandeln eigentlich geht: Ein Miteinander auf diesem Planeten zu finden, das sachlich weiterführend und menschlich befriedigend ist.

#### **Buchtipp**

**Der Verhandlungsmeister**  
Stefan Amin Talab  
comeon Verlag



Bestellinfo auf:  
[www.wellness-magazin.at](http://www.wellness-magazin.at)