

## Verhandlungstechniken – so lösen Sie verfahrenende Verhandlungs-Gespräche



Während eines Verhandlungsgesprächs kann es oft vorkommen, dass beide Seiten einen Punkt erreichen, wo keine Aussicht auf Zusammenarbeit mehr besteht. Auch wenn beide Seiten auf Ihren Sichtweisen beharren und der Gesprächsverlauf keine Besserung verspricht: durch eine kritische Betrachtung und den Einsatz alternativer Lösungsversuche und Verhandlungstechniken ist es möglich, das Gespräch in eine positive Richtung zu lenken.

Die Wahrscheinlichkeit, eine passende Lösung in der Anwesenheit Ihres gereizten Gegenüber zu finden, ist eher gering. Am besten legen Sie hier eine Pause ein, unterbrechen die Verhandlungen und ziehen sich zurück, um sich in Ruhe einen neuen Anlaufpunkt und Ihre Verhandlungstechniken zu überlegen.

Die Überprüfung geeigneter Verhandlungstechniken kann Ihnen durch folgende Fragen erleichtert werden:

### Ist eine Problemlösung von beiden Seiten erwünscht?

**1. Verhandlungstechniken-Variante: Prinzipiell sind Sie an einer Lösung interessiert, möchten jedoch austesten, welches die Grenzen sind.**

- Wenn dies der Fall ist, definieren Sie für sich selbst, wie weit Sie gehen wollen und welches Ihre Grenzen in der laufenden Verhandlung sind. Beenden Sie die Verhandlungen, wenn sie den Eindruck haben, Ihre selbst gesetzte Grenze nicht einhalten zu können. Die eigene Unentschlossenheit des Anbieters führt nämlich oft dazu, dass der Einkäufer seinen Druck erhöht, da er auf die Nachlässigkeit und Unsicherheit des Anbieters baut.
- Erheben Sie für jede zusätzlich festgelegte Forderung des Käufers Anspruch auf eine angemessene Gegenleistung. Auf diese Weise können Sie beispielsweise Preisermäßigungen glaubhafter darstellen.

**2. Verhandlungstechniken-Variante: Die Verhandlung ist für Ihren Verhandlungspartner nur ein Vorwand dafür, einen Grund zur Ablehnung der Zusammenarbeit zu finden. In diesem Fall brauchen Sie jemanden an Ihrer Seite, der Sie bei folgenden Themen unterstützen kann:**

- Auf welche und wie viele Alternativen kann Ihr Partner ausweichen, wenn er die Zusammenarbeit mit Ihnen ablehnt? (z.B. mangelhafte Ware zu einem kleineren Preis?)



- Welche Nachteile entstehen Ihrem Partner, wenn er sich gegen Ihre Dienste entscheidet? (z.B. Schwierigkeiten in der Herstellung, zusätzliche Ausgaben?)
- Wie können Sie diese Konsequenzen nachdrücklich und effektiv darlegen, und wer könnte Ihnen dabei helfen? (z.B. ein Fachmann)

Setzen Sie Ihre Verbündeten aktiv ein, um Ihrem Verhandlungspartner angemessen Druck zu machen und Sie zu unterstützen.

Wenn Sie nach dieser ganzen Prüfung zum Schluss kommen, dass Ihrem Partner überhaupt keine Nachteile entstehen, wenn er eine Zusammenarbeit ablehnt, bleibt Ihnen nichts anderes übrig, als diese erfolglose Verhandlung abubrechen und sich dadurch Zeit zu sparen.

## Sind Hindernisse in der Verhandlung auf emotionale Schwierigkeiten zurückzuführen?

### 3. Verhandlungstechniken-Variante: Wieso eine Verhandlung ins stocken gerät? Eine Vereinbarung ist zwar von den Parteien erwünscht, jedoch fühlen sich diese auf persönlicher Ebene beleidigt.

Ein klassischer Grund dafür ist, dass Sie zu viel Druck ausüben, Ihrem Gegenüber keine realen Lösungsvarianten geboten haben, oder nur aus eigener Perspektive argumentiert haben.

Unabhängig davon, welcher dieser Fälle zutrifft, Sie müssen sich noch stärker in die Lage Ihres Partners hineinversetzen und das Problem aus seiner Perspektive betrachten. Nur wenn Sie Ihren Partner davon überzeugen, dass Sie sich Ihrer Fehler bewusst sind, und diese nicht wiederholen werden, besteht noch eine Chance auf ein Abkommen. Ihre Argumente sollten sich im weiteren Verlauf der Verhandlung direkt auf den Anderen beziehen; Ausdrücke wie: „Ich kann mir gut vorstellen, dass aus Ihrer Perspektive...“ und „Aus Ihrer Sicht würde ich...“ können einen erfolgreichen Verhandlungsabschluss wieder in greifbare Nähe rücken.

Der nächste Schritt könnte ein **erneutes Nachdenken über passende Mittel und Wege sein**. Gehen Sie auf die Gründe ein, die hinter den Wünschen Ihres Partners liegen: „Eine hohe Investition vor Produktionsbeginn wollen Sie also vermeiden? Oder „Mehrausgaben müssen Sie also bei der Geschäftsstelle rechtfertigen?“ Diese und ähnliche Fragen können ganz neue Vorgehensweisen erschließen.

## Kann der bisherige Verhandlungsrahmen eine Lösung hervorbringen?

In manchen Fällen muss der Rahmen, in dem die Verhandlungen bisher stattgefunden haben, an die tatsächliche Sachlage angepasst werden. Vielleicht ist die Umsetzung in gewünschter Größenordnung nicht möglich.

Anstatt eine ganze Produktionslinie zu planen, können Sie erstmal über die Anschaffung einer Grundausstattung sprechen, um zumindest einen **Teilerfolg zu sichern**. Oder anstatt die Verhandlungen auf eine einzige Produktionsstätte zu begrenzen, schlagen Sie Ihrem Partner einen langfristigen Vertrag vor, der diesem natürlich eine Reihe von günstigeren und vorteilhafteren Preismodellen bieten kann.

Oft ist es auch von Vorteil von einem besonders problematischen Thema vorläufig abzusehen und **vorerst für andere Problembereiche gemeinsame Lösungen zu finden**.

