



Schott, Barbara, Verhandeln - Sicher, kreativ, erfolgreich, Freiburg: Haufe-Lexware 42011 3 von 5 Punkten¹

Verhandeln muss man öfter mal im Leben. Und es lohnt sich. Und man kann es sogar lernen. In Meetings verhandelt man. Über Arbeitsverträge verhandelt man. Über den Kaufpreis kann man verhandeln. Und sogar in einer Freundschaft kann man verhandeln.

Wie ist das denn in christlichen Kreisen, in denen ich hauptsächlich arbeite? Na klar, als Christ darf man auch verhandeln. Und auch in der Kirche muss manchmal verhandelt werden.

Die Frage ist nur, ob man fair oder unfair verhandelt. Als Christ sollte man natürlich nur fair verhandeln. Aber wie?

Der Taschenguide **Verhandeln - Sicher, kreativ, erfolgreich**, von Barbara Schott, gibt da auf 125 Seiten schnelle und gute Tipps für € 6,90. Klar, so ein kleines Buch kann nur ein schneller Einstieg ins umfangreiche Thema der Verhandlungsführung sein, aber immerhin. Das Buch ist in vier Punkten gegliedert: 1. Warum verhandeln, 2. Die Verhandlung optimal vorbereiten, 3. Effektiv und effizient verhandeln und 4. Was tun, wenn es schwierig wird?

Im 1. Kapitel wird zunächst klar gemacht, dass sich Verhandeln nicht immer lohnt. Es kommt auf den Zeitpunkt und auf die Alternativen an. Wenn dann verhandelt werden muss, sollte man auf die Zwei-Gewinner-Lösung zugehen. Menschen und Probleme sind zu trennen.

Im 2. Kapitel geht es dann um die optimale Vorbereitung einer Verhandlung. Dafür muss man seine eigenen Ziele kennen, prüfen ob sie realistisch sind und Alternativen ausloten. Verhandelt man für ein Team müssen sich alle Teammitglieder über das Ziel einig sein. Der Verhandlungsgegenstand muss klar sein. Dann ist auf einen optimalen Rahmen zu achten, die richtige Einladung und schließlich auf eine vernünftige Tagesordnung.

Im 3. Kapitel geht es um das effektive und effiziente Verhandeln. Dazu gehören ganz banale Dinge wie vernünftige Kleidung, ein positiver Beginn und eine gemeinsam Verständigung über die Tagesordnung. Auf die Körpersprache ist zu achten, auf den Tonfall und auf die richtigen Fragen. Man sollte in der Ich-Form sprechen, Killerphrasen vermeiden und gut zuhören. Innerhalb einer Verhandlung muss man dann über die Ziele zu den Positionen kommen. Am Ende gilt es den Verhandlungserfolg zu sichern. Deshalb ist das Protokoll ganz wichtig. Es folgt ein Exkurs über das Verhandeln am Telefon (S.100f).

Im 4. Kapitel geht es schließlich um die Schwierigkeiten beim Verhandeln. Das ist eigentlich das richtig interessante Kapitel ☺. Hier werden Themen angeschnitten wie: Den Partner aus der Reserve locken / Einwände in Ziele verwandeln / Wenn Ihr Verhandlungspartner blockiert / Wenn der Partner unfair wird.

Als praktischer Ratschlag am Ende kommt dann: Üben, üben, üben. Und dann kommen ganz praktische Tipps: „Bitten sie im Supermarkt den Marktleiter, die Musik abzustellen, da Sie sich davon belästigt fühlen.“ „Handeln Sie im Kaufhaus wegen eines minimalen Materialfehlers den Preis für die Ware herunter.“

Tja, dann klappt es. Nee, auch nicht, nach meiner Erfahrung. Aber es hilft. In manchen christlichen Kreisen verursacht das Wort „Verhandlung“ allerdings schon ein Fußnägel aufrollen. Und wenn jemand meint, er sei absolut im Recht, dann hilft auch eine Verhandlung nicht. Und dann ist auch die Frage ob man verbrannte Erde zurücklässt oder selbstbewusst das Verhandlungsfeld verlässt. Aber das weiß man erst sicher, nachdem man versucht hat zu verhandeln. Und dafür gibt das Buch wertvolle Tipps.

Veit Claesberg, September 2012

¹ 1 Punkt: Buch bietet sehr wenig / 2 Punkte: Buch ist mäßig / 3 Punkte: in einigen Punkten hilfreich / 4 Punkte: sehr hilfreich und sehr anregend / 5 Punkte hervorragend, weil anregend, hilfreich und inspirierend