

Wie verhandle ich erfolgreich?

Tipps vom Ex-Bundesrat

In der Zeitschrift «Die Weltwoche» (31-32/2009) verriet der Jurist, Unternehmer und ehemalige Bundesrat Christoph Blocher wie man erfolgreich verhandelt. Einige der Tipps können auch für Verhandlungen im Rahmen der Jugendarbeit hilfreich sein: Subventionsverträge, Leistungsvereinbarungen, Nutzungsvereinbarungen usw.

1. Vorbereitung

In der seriösen Vorbereitung steckt der Erfolg. Oft wird die Vorbereitung vernachlässigt und Verhandlungspsychologie und -technik überbewertet.

2. Was will ich?

Die eigenen Ziele, der eigene Wunsch werden als Übereinkunft erzielt – das ist der Traum jedes Verhandlungspartners. Deshalb ist es entscheidend, vor der Verhandlung zu wissen, was überhaupt das eigene Ziel ist.

Was will ich? Welche Möglichkeiten gibt es, mein Ziel zu erreichen? Nebulöse Ansichten und verworrene Ziele führen zu schlechten Verhandlungsergebnissen.

3. Variantenstudium

Viele Wege führen nach Rom. Es gibt nie nur eine einzige Lösung, um ans Ziel zu kommen. Ich muss an Verhandlungen auch «Nein!» sagen können, aber immer ein Ausstiegsszenario haben. Wer nur eine Lösung kennt ist phantasielos oder hat sich nicht seriös vorbereitet.

4. Was will mein Gegenüber?

Wer weiss, was das Gegenüber will, kann besser verhandeln.

5. Wer verhandelt?

Bei grösseren Geschäften (Hausverkauf, Firmenverkäufe, Staatsangelegenheiten...) soll nie derjenige verhandeln, der über das Verhandlungsergebnis entscheidet.

Unterhändler können in schwierigen Verhandlungen Zeit gewinnen, wenn sie bei der „Entscheidungssetage“ nachfragen müssen. D.h. der Chef, die Chefin verhandelt nie selber! Er/sie führt den Verhandler – aber nicht am Verhandlungstisch selber. Der Chef, die Chefin zeigt sich erst bei der Unterschriftenzeremonie.

Quelle: Die Weltwoche, 31-32/2009. Seite 51f.