

Charakteristik eines effektiven Verhandlungsführers

Wer sich in Verhandlungen **dominant** verhält, hat bessere Chancen auf Erfolg

Gauder Daniel, Gutic Marina



1. Verhaltensgrundsätze in einer Verhandlungssituation

Da es bei Verhandlungen oftmals um Interessenkonflikte und Widerstände geht, ist es notwendig, spezielle Prinzipien zu befolgen, die als gemeinsame Grundlage der Kommunikation gelten. Die relevantesten Prinzipien sind Fairness, Respekt, Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit.

Fairness: Dieses Prinzip steht für den Verzicht ungerechter Taktiken sowie einer gerechten Berücksichtigung der Interessen aller Betroffenen. Auf lange Sicht steht Fairness für die gleichmäßige Verteilung der erzielten Verhandlungsergebnisse.

Respekt: Unter diesem Verhaltensprinzip wird die Einhaltung gesellschaftlicher Sitten, Höflichkeitsformen sowie die Wahrung kultureller Normen verstanden.

Ehrlichkeit und Aufrichtigkeit: Unter dem Verhaltensprinzip Ehrlichkeit bzw. Aufrichtigkeit wird ein vollständiger Informationsaustausch zwischen beiden Parteien verstanden. In einer Verhandlung ist es somit wichtig, dass jeder Teilnehmer so aufrichtig wie möglich ist und ehrlich über seine Positionen, Erwartungen und Interessen informiert ist.



2. Verhandlungsstrategien

Kooperationsstrategie (Win-Win-Strategie)

Konkurrenzstrategie (Win-Lose-Strategie)

Vermeidungsstrategie (Lose-Lose-Strategie)

Anpassungsstrategie (Lose-Win-Strategie)

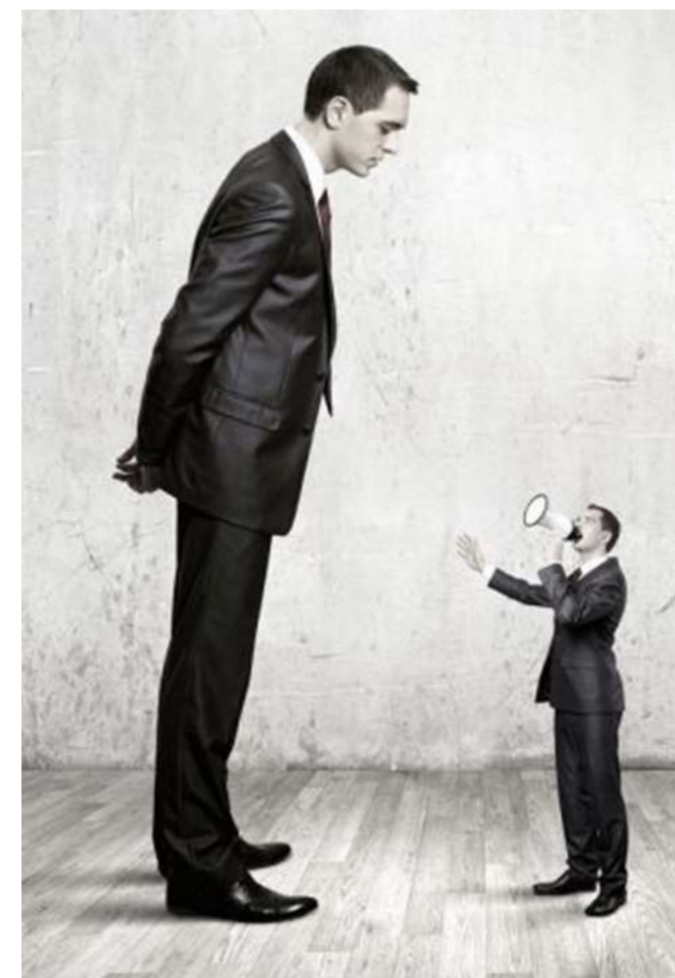
Kompromissstrategie (Mischstrategie)

3. Dominanz und Erfolg

Definition: Es ist bekannt, dass in vielen Verhandlungssituationen bestimmte Personen versuchen, durch dominantes Verhalten die Kontrolle oder den Einfluss auf eine Situation auszuüben.

Wirkung des dominanten Verhaltens: Dominante Personen haben einen starken Ehrgeiz und versuchen, die andere Partei durch Machtausübung beeinflussen. Sie können durch aggressive Argumente, erhöhte Stimme oder Lautstärke, unangemessene Bemerkungen oder Einschüchterungen gekennzeichnet sein.

Einfluss auf den Erfolg: Ein sehr dominantes, unnachgiebiges Verhandlungsverhalten kann zwar kurzfristig Erfolge versprechen, jedoch ist es auf Dauer nicht vorteilhaft, da es die Beziehung zum Gegenüber beeinträchtigt und zukünftige Verhandlungen erschwert oder unmöglich macht.



4. Klassiker der Verhandlungstechnik: Harvard-Konzept

Das Harvard-Konzept entstand aus dem „Harvard Negotiation Project“ der Harvard-Universität und stammt von den US-Wissenschaftlern **Roger Fisher** und **William L. Ury**. Das Ziel der Harvard-Verhandlungsmethode ist es in Konfliktsituationen für beide Verhandlungspartner eine **Win-Win-Situation** zu erreichen und eine friedliche und konstruktive Einigung erzielen zu können, von der beide Seiten profitieren. Dieses Konzept basiert auf **vier Grundprinzipien**. Ein **fünftes Grundprinzip**, die Ermittlung der besten Alternative im Vergleich zum Verhandlungsergebnis („**best alternative to negotiated agreement**“ = **BATNA**), ist weniger ein Verhandlungsprinzip als ein Entscheidungsprinzip in Bezug auf die Akzeptanz des erreichten Verhandlungsergebnisses.

Folgende vier Grundprinzipien:



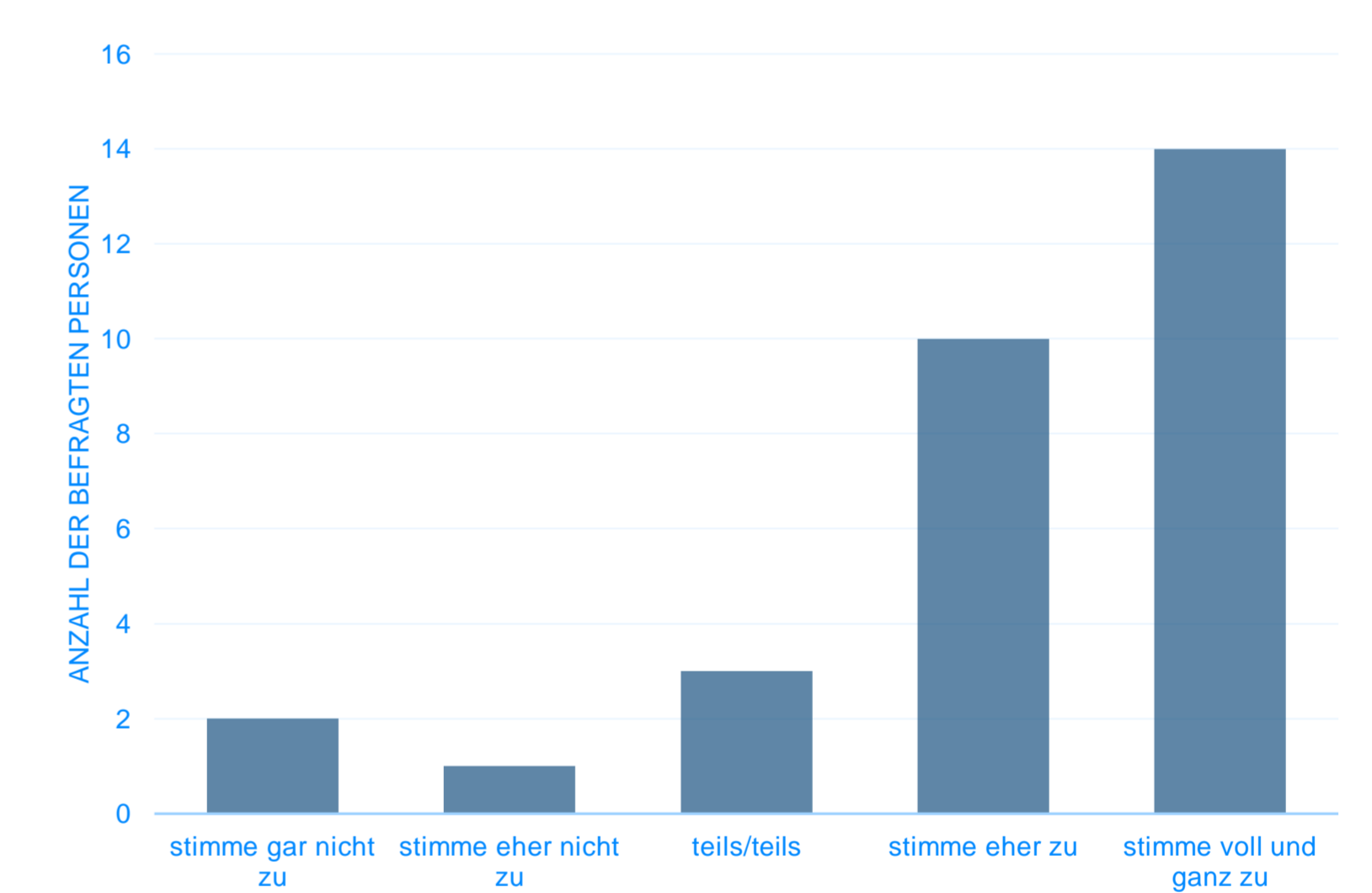
Seit **über 40 Jahren** dient das Harvard-Konzept als Grundlage für erfolgreiche Verhandlungen.

5. Statistische Auswertung

Fragebogenauswertung

1. Frage:

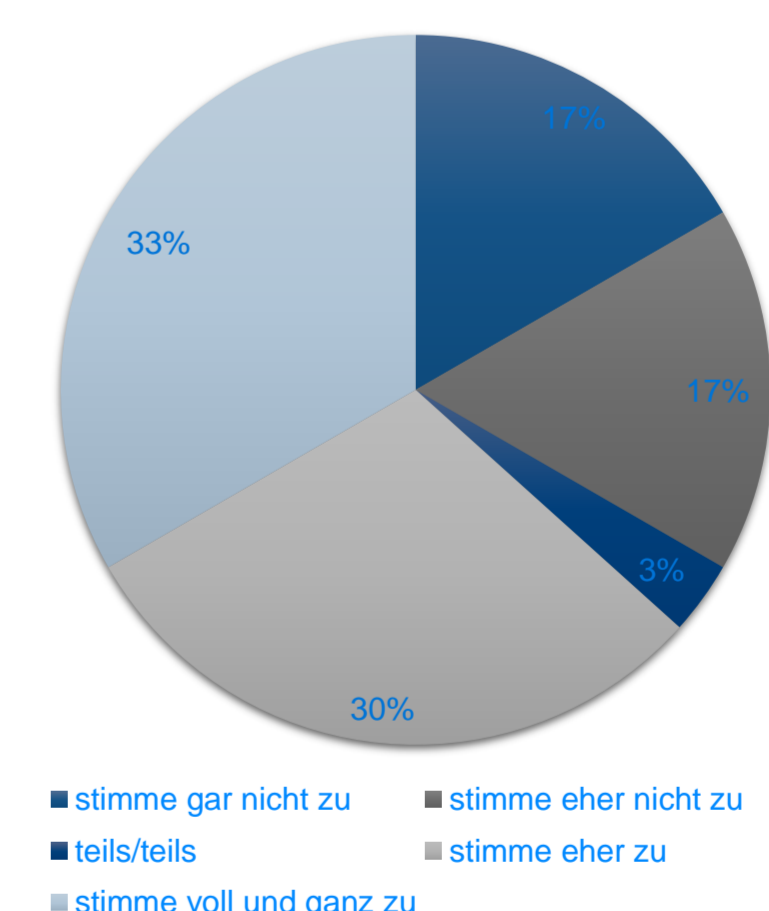
Ich versuche, mit meinem Verhandlungspartner zusammenzuarbeiten, um eine Lösung für ein Problem zu finden, die unseren Erwartungen gerecht wird.



Der größte Anteil der Teilnehmer präferieren die Zusammenarbeit mit ihrem Verhandlungspartner, um eine Lösung für ein Problem zu finden, die ihre Erwartungen erfüllt.

2. Frage:

Erhoffen Sie sich eine Verbesserung/Ausbau der Geschäftsbeziehung, wenn Sie sich in Verhandlungen an ethische Grundsätze halten?



Mehr als die Hälfte der Befragten sagten aus, dass die Verbesserung der Geschäftsbeziehung ein wichtiger Faktor für die Einhaltung ethischer Grundsätze in Verhandlungen ist.

6. Fazit

Die Datenauswertung zeigt, dass die Hypothese „Wer sich in Verhandlungen dominante verhält, hat bessere Chancen auf Erfolg“ vorläufig abgelehnt wird. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass das dominante Verhalten in Verhandlungen einer Partei dabei helfen, ihre Ziele kurzfristig zu erreichen, aber es erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass es zu Spannungen und Misserfolgen kommt. Daher sollte man dieses Verhalten vermeiden.