

## Häufige Verhandlungsfehler

**Als Unternehmer führen Sie Verhandlungen mit Kunden und Lieferanten, mit Ihren Arbeitnehmern oder mit Behörden und Ämtern. Achten Sie auf folgende Punkte:**

### **Zu undeutlich oder leise reden**

Sie sind Unternehmer – und kein „Mäuschen“. Formulieren Sie Ihre Argumente klar und deutlich, kurz und prägnant.

### **Nicht aufmerksam zuhören**

Hören Sie Ihrem Gesprächspartner aufmerksam zu. Denken Sie nicht nach dem ersten Satz Ihres Gegenübers über Ihre Antwort nach. Es kommen ggf. noch wichtige Informationen.

### **Dem Gegenüber nicht in die Augen schauen**

Wegschauen suggeriert mangelndes Selbstbewusstsein oder aber Desinteresse – beides passt nicht zu Ihnen als Unternehmer.

### **Tagesordnung oder Zielführung fehlt**

Unstrukturierte Gespräche führen zu langatmigen Diskussionen und vagen Ergebnissen. Sie sollten sich selbst über die zu verhandelnden Punkte völlig klar sein und auch den Verhandlungspartner vorher genügend informieren.

### **Selbstdarstellungen**

Verzichten Sie darauf, sich selbst darzustellen oder zu belehren. Nehmen Sie eher die Rolle des Zuhörers und interessiert Lernenden ein.

### **Dem Gegenüber zu viel Raum lassen**

Behalten Sie das Gespräch und dessen Geschwindigkeit im Griff und verlieren Sie vor allem Ihr Verhandlungsziel nicht aus den Augen.

### **Alle Argumente bereits zu Beginn preisgeben**

Hören Sie sich erst einmal die Argumente der Gegenseite an. Provozieren Sie Ihr gegenüber, möglichst früh alle Argumente preis zu geben. Sie selbst sollten Ihre Argumente zunächst zurückhalten und Ihre Trümpfe nach und nach gezielt ausspielen.

### **Einwände ignorieren**

Ihr Gesprächspartner will zumindest das Gefühl haben, dass Sie ihn und seine Argumente ernst nehmen. Versuchen Sie also nicht, seine Argumente zu ignorieren, sondern überzeugen Sie ihn mit besseren Argumenten oder Ihren persönlichen Eigenschaften – erwecken Sie Vertrauen in Ihre Person.

### **Keinen Verhandlungsspielraum einplanen**

Sie müssen konzilient sein. Ein im Vorfeld der Gespräche definiertes Ziel ist zwar unabdingbar. Schalten Sie jedoch nicht auf Stur, sondern geben Sie Ihrem Gegenüber zumindest das Gefühl, dass auch er seine Ziele erreicht oder sein Gesicht wahrt. Überlegen Sie sich also vorher, auf welche Kompromisse Sie sich einlassen können und wo Ihre Schmerzgrenze liegt.

### **Absolutbotschaften und Killerphrasen aussprechen**

Absolutbotschaften wie „jeder“, „alle“, „immer“, „ständig“, „pausenlos“, „nie“ usw. sind Gesprächskiller.

### **Die Fassung verlieren**

Bleiben Sie ruhig und in jeder Situation ein ernst zu nehmender Gesprächspartner. Wenn Ihr Gegenüber Forderungen stellt, die außerhalb Ihrer Möglichkeiten liegen, brechen Sie das Gespräch mit einer freundlichen, aber bestimmten Art ab.