

Pressemitteilung

Servicebeitrag: Erfolgreich verhandeln

Mit Diplomatie ans Ziel – statt mit dem Kopf durch die Wand

Freiburg, 24.04.2014 - Ob es gelingt, die eigenen Vorhaben und Ziele durchzusetzen, hängt längst nicht allein von guten Argumenten ab. Wer andere überzeugen will, sollte sich die Grundregeln der Diplomatie aneignen. Hart in der Sache, und smart im Umgang mit Menschen – so lautet eine wirksame Faustregel. Mit diesen Tipps gelingt der Spagat.

Wer kennt das nicht: Da hat man im Gespräch mit dem Kollegen klar die besseren Argumente. Nach endlosem Hin und Her hat man sich trotzdem die Köpfe rot diskutiert, und am Ende kommt nicht viel Neues dabei heraus. Außer der Erkenntnis, dass das elendige Auseinandersetzen mit den Kollegen zu nichts führt und es wesentlich einfacher wäre, wenn man Entscheidungen allein treffen könnte. In dieser Situation sind aber wohl nur die wenigsten Mitarbeiter in deutschen Unternehmen. Der Alltag besteht aus Absprachen, Verhandlungen und Kompromissen. Und je größer der Wettbewerbsdruck wird, desto wichtiger sind effiziente Wege um Entscheidungen herbeizuführen.

Handeln - nach den Maximen der Diplomatie

Wer im Arbeitsalltag diplomatisch vorgeht, kann Absprachen mit Kollegen schnell zum Ziel führen. Und damit effizient Entscheidungen treffen. Denn oft scheitern Gespräche nicht an Sachfragen, sondern an der Unfähigkeit und dem mangelnden Willen, auf menschliche Bedürfnisse Rücksicht zu nehmen. Hinter der Büro-Diplomatie steht die Idee, dass Menschen immer auf zwei Ebenen zugleich miteinander kommunizieren, einer inhaltlichen und einer zwischenmenschlichen. Dabei ist die Beziehungsebene die mit Abstand wichtigere. Wer einen Kollegen von einer Idee überzeugen möchte, braucht auf dem Papier sachliche Argumente. Zustimmung bekommt er aber nur, wenn er aus der Sicht seines Verhandlungspartners denkt und verhandelt. Wenn ein Verhandlungspartner zum Beispiel sämtliche seiner Positionen aufgeben muss und zur Lösung faktisch keinen Beitrag leisten kann, wird er sich als Verlierer sehen. Und sich mit Händen und Füßen gegen eine Einigung wehren.

Brücken bauen

Wer Verhandlungen zum Ziel führen will, muss solche Probleme seines Gegenübers erkennen und ihm Brücken bauen. Etwa, indem man in den Vorschlägen des Gesprächspartners nach nutzbaren Ideen fahndet und sie in die Lösung mit einbaut, statt sie wegzudiskutieren. Im Ergebnis sind diplomatische Verhandlungen dann ein Dialog und keine Diskussion. Das ist zunächst einmal anstrengend, weil ungewohnt. Mitarbeiter müssen die Möglichkeit zulassen, dass auch jemand anderes etwas Positives beizutragen hat. Statt nur die eigenen sachlichen Argumente auf den Tisch zu knallen, müssen Mitarbeiter lernen,

zuzuhören. Und sich dann die Mühe machen, das vom Gesprächspartner Gesagte daraufhin abzuklopfen, was davon für eine gute und tragfähige Lösung taugt.

Ans Beziehungskonto denken

Je häufiger Mitarbeiter auf diese Weise miteinander kooperieren, desto einfacher werden Gespräche. Denn wenn Kollegen etwas zu besprechen haben, fängt das Spiel nicht jedes Mal wieder bei null an. Vielmehr basteln Menschen permanent an Beziehungen. Deren Qualität lässt sich über das Modell des Beziehungskontos veranschaulichen: Je voller ein Konto ist, desto leichter fällt es den beiden Beteiligten, miteinander zu verhandeln und Lösungen zu finden. Alles was zwei Menschen tun oder eben nicht tun, wirkt sich auf dieses Konto aus – positiv oder negativ. Entsprechend einfach ist es für Mitarbeiter, Verhandlungen zum Ziel zu führen und gemeinsam Entscheidungen zu treffen, je mehr sie zuvor aufs Beziehungskonto eingezahlt haben.

Ziele und Menschen im Blick behalten

Die Kunst besteht darin, beides zu schaffen: Entscheidungen so zustande zu bringen, dass das Gegenüber sein Gesicht wahren kann, und gleichzeitig die eigenen Ziele nicht aus den Augen zu verlieren. Denn diplomatisch zu handeln heißt ganz gewiss nicht, Schwächen des Gegenübers zu ignorieren und sich bei ihm auf Kosten der Sache beliebt zu machen.

Der Beitrag steht hier zur kostenlosen redaktionellen Verwendung unter Angabe der Quelle zur Verfügung: <http://www.haufe-akademie.de/downloadserver/FB/Mit-Diplomatie-erfolgreich-verhandeln-Haufe-Akademie-03-2014.pdf>

Seminartipps zum Thema unter: <http://www.haufe-akademie.de/hierarchy/pers%F6nliche+und+soziale+kompetenz>

Pressekontakt:

Haufe Akademie GmbH & Co. KG

Kerstin Schreck
Pressecenter
Lörracher Str. 9, 79115 Freiburg

Tel: 0761 898-4542
Fax: 0761 898-99-4542
E-Mail: presse@haufe-akademie.de

<http://www.haufe-akademie.de/presse>
<http://www.haufe-akademie.de/googleplus>
<http://www.haufe-akademie.de/facebook>
<http://www.haufe-akademie.de/xing>
<http://www.haufe-akademie.de/twitter>
<http://www.haufe-akademie.de/youtube>

Über die Haufe Akademie

Die Haufe Akademie ist einer der führenden Anbieter für Qualifizierung und Entwicklung von Menschen und Unternehmen im deutschsprachigen Raum. Passgenaue Lösungen, einzigartige Services, höchste Beratungskompetenz und individuelle Qualifizierung vereinfachen den Erwerb von Fähigkeiten und erleichtern nachhaltige Entwicklungen. Maßgeschneiderte Unternehmenslösungen, ein breites e-Learning Portfolio, Managed Training Services und Consulting unterstützen HR-Verantwortliche und Entscheider bei der Zukunftsgestaltung für Unternehmen. Mehr Kompetenz für Fach- und Führungskräfte ermöglicht ein umfangreiches Angebot an Seminaren, Qualifizierungsprogrammen, Lehrgängen und Tagungen. 2013 führte die Haufe Akademie über 1.600 firmeninterne Qualifizierungsmaßnahmen für Unternehmen aller Branchen sowie 3.200 Veranstaltungstermine zu rund 690 unterschiedlichen betrieblichen Themen in bundesweit 65 Städten durch. Rund 63.000 Teilnehmer setzten in diesem Jahr bei ihrer Weiterentwicklung auf die Kompetenz und Erfahrung der Haufe Akademie, die seit 1978 am Markt ist. Die Haufe Akademie ist ein Unternehmen der Haufe Gruppe. <http://www.haufe-akademie.de>