

BUSINESS

Verhandlungstaktik

- > Geschick auch wieder verbal applizieren. Schlüssel dafür ist das Entziffern der nonverbalen körpersprachlichen Signale. Wer sie versteht, hat auch einen verhandlungstaktischen Vorteil. „Diese Signale sagen: ‚Das will ich nicht.‘ Damit gibt ein Verhandler eine Position preis, und man kann sich darauf einstellen“, erklärt Daeubner.

Ein paar verräterische Anzeichen: ein Griff ans Auge oder an die Brille, rascher Griff an Nase („stinkt mir“) oder Ohr („ich hör wohl nicht recht“), kurz die Zunge gezeigt (symbolisch ausgespuckt), Trinken auch aus einem leeren Glas (schnell runterspülen). „All das signalisiert einen kritischen Punkt in der Verhandlung, der höchste Aufmerksamkeit verlangt“, warnt Daeubner. Die Verhandler des Brau-Milliardendeals haben solche Klippen schon umschiffen. Ob sie auf ihr Verhandlungsergebnis gemeinsam ein Bier getrunken haben oder nur einer gefeiert hat, ist jedoch nicht bekannt. |



EXPERTIN CLAUDIA DAEUBNER: „Auf die Verhandlungsführung selbst wird oft zu wenig Augenmerk gelegt, weil die gesamte Konzentration den Inhalten gilt.“

TIPPS

Mit taktischen Kniffen zum Verhandlungserfolg

Minimalziel und Optimalziel formulieren, aber niemals preisgeben

Definieren Sie vor der Verhandlung Ihr Optimalziel und Ihr Minimalziel. Gebe Sie beides aber auf keinen Fall preis. Lassen Sie den anderen zuerst sprechen.

Das beste Argument zuerst

Bringen Sie das beste Argument für Ihr Sache am Anfang und das zweitbeste am Schluss. Dazwischen argumentieren Sie möglichst wenig, denn schwache Argumente sind leicht angreifbar.

Schwache Argumente attackieren

Hält sich der Verhandlungspartner nicht

**ES GIBT IM LEBEN
GENUG, DAS
NICHT PASST.
JOBS, DIE PASSEN.**

24 Stunden online und jeden Samstag in der Zeitung.

derStandard.at/Karriere

KARRIERENSTAND
DER STAN