

Checkliste: Interessen erkennen und Optionen ins Spiel bringen

Um schwierige Verhandlungssituationen zu meistern, ist es entscheidend, die Interessen hinter den Positionen zu erkennen und zum richtigen Zeitpunkt Optionen ins Spiel zu bringen. Folgende Tipps helfen dabei.

Interessen aufdecken

- Nehmen Sie die Position der anderen Person (Gegenseite) zur Kenntnis.
- Versetzen Sie sich in die Lage der anderen Person und fragen Sie sich: «Warum könnte diese Person diese Position vertreten?»
- Decken Sie die wahren Interessen der Gegenseite mit offenen Fragen auf. Fragen Sie zum Beispiel «Warum?», «Was?», «Wofür?».
- Stellen Sie fest, wo gemeinsame Interessen bestehen, und betrachten Sie die Gegenseite als Teil der Lösung.
- Machen Sie sich klar, wo Interessenkonflikte (unvereinbare Interessen) vorliegen, und entschärfen Sie diese mit dem Wir-Appell wie z. B. «Wir könnten doch ...», «Und wenn wir ...», «Wir sind doch in der Lage ...».

Optionen entwickeln

- Entwickeln Sie mögliche Optionen aufgrund der aufgedeckten Interessen. Mit einer Option erweitern Sie den Blickwinkel beider Parteien und schaffen so neuen Verhandlungsspielraum.
- Entwickeln Sie Optionen wenn möglich vor der Verhandlung und bedenken Sie stets auch die damit verbundenen Konsequenzen. Eine Option lässt sich nicht zurücknehmen (Gesichtsverlust).
- Nehmen Sie sich Zeit, um Optionen zu entwickeln. Oft ist die erste Idee nicht die beste. Öffnen Sie Ihren Horizont, um spannende Alternativen zu finden.
- Denken Sie daran, dass eine echte Option stets die Interessen beider Seiten berücksichtigt.

Optionen einbringen

- Bringen Sie eine Option dann ein, wenn eine Verhandlung ins Stocken gerät. Damit agieren Sie, nehmen die führende Rolle ein und behalten die Zügel in der Hand.
- Weisen Sie mögliche Einwände der Gegenseite nicht zurück, sondern versuchen Sie diese in die angestrebte Lösung zu integrieren.
- Bringen Sie Optionen nur sparsam ein. Sie schmälern sonst deren Wirkung.
- Achten Sie genau auf die Reaktion der Gegenseite. Wie sehr ist diese an einer einvernehmlichen Lösung interessiert?

Diese Checkliste steht Ihnen unter postfinance.ch/ku zur Verfügung.

ku – Führung von Kleinunternehmen

Herausgegeben von PostFinance in Zusammenarbeit mit KMU-HSG