

Titel: Verhandlungs-Tools -
Effiziente Verhandlungstechniken im Business-Alltag
Autorin: Peter Knapp (Hrsg.)
Verlag: ManagerSeminare, Edition Training aktuell, 2017
Umfang: 375 Seiten
ISBN-Nr.: 978-3-95891-031-7
Preis: © 49,90 €
Rezensentin: Elizabeth Kandziora, Hannover
Systemische Beraterin, Diplom-Supervisorin (DGSv)

Eine grundlegend nützliche Idee des Herausgebers Peter Knapp ist es, für verschiedene professionelle und private Anliegen gute Lösungen zu finden. Viele alltägliche Entscheidungssituationen haben durchaus Verhandlungscharakter, ohne dass sie gleich explizit eine solche Zuschreibung erfahren.

„Die zentrale Herausforderung für die Akteure in Verhandlungen ist es, möglichst viel für sich und den anderen rauszuholen und Ressourcen nicht unnötig und ungenutzt am Verhandlungstisch liegen zu lassen, nur um sich in eine bessere Position zu bringen oder die eigene Verhandlungsmacht zu demonstrieren.“ (S. 10)

Als Autoren für die „Verhandlungs-Tools“ hat Peter Knapp erfahrene Trainer und Berater, sowie Führungskräfte und Firmenchefs gewonnen. Die Tools seiner Veröffentlichung sind daher so gestaltet, dass sie sowohl eine Anregung für Verhandlungsprofis bieten, als auch für „Alltagsverhandler“ (Peter Knapp) nützlich sind.

Eine Verhandlung durchläuft unterschiedliche Phasen und agiert auf drei Ebenen:

- Inhalt: Um was geht es?
- Beziehung: Mit wem verhandle ich?
- Prozess: Wie wird verhandelt?

Und nicht nur am Anfang sollte die Aufmerksamkeit darauf gerichtet sein, einen guten Prozess zu ermöglichen und transparent und respektvoll vorzugehen.

Die angebotenen Tools orientieren sich an einem 8-teiligen Modell. Phase 1 beschreibt jene Aktionen, die vor dem tatsächlichen Zusammentreffen der Verhandlungspartner zu beachten sind. „Es beginnt, bevor es beginnt“ (Knapp und Novak, 2003) und eine inhaltliche, formale und persönliche Vorbereitung ist unbedingt empfehlenswert.

Kontakt herstellen und Rahmenbedingungen klären folgen in Phase 2, Verhandlungsziele und –themen werden in Phase 3 formuliert. Gegenseitiges Verständnis ermöglicht eine kooperative, produktive und effiziente Verhandlung. Deshalb sollten Interessen und Motive erkundet werden (Phase 4). In Phase 5 werden auf Grundlage der festgestellten Interessen und Motivlagen Lösungsmöglichkeiten erörtert. Kreativität und Akzeptanz auch gegenüber zunächst abwegig erscheinender Ideen sind hilfreich. Erst in der nächsten 6. Phase erfolgt eine Bewertung. Hier geht es darum, Kriterien festzulegen, die eine gute Lösung für die Verhandlungspartner kennzeichnen. Phase 7 dient mündlich/ schriftlich/visuell der Fixierung von Ergebnissen: meinen beide Seiten das Gleiche oder gibt es ein Zögern, dem dann sinnvollerweise nachgegangen werden sollte? Eine abschließende gemeinsame Rückschau auf die Verhandlung (Phase 8) beinhaltet wieder die Ebenen Inhalt, Beziehung und Prozess. Danach geht es in die Umsetzung des ausgehandelten Ergebnisses. Eine eigene Reflexion des Vorgehens und Ergebnisses kann rückblickend viele nützliche Erkenntnisse und Empfehlungen für zukünftige Verhandlungen ergeben.

Neben dem anvisierten Verhandlungsabschnitt lassen sich etliche Werkzeuge aber auch in anderen Abschnitten einsetzen. Dazu dient hervorragend die auf den Seiten 18 bis 23 dargestellte Übersichtsmatrix.

Das Buch löst sein Ziel voll und ganz ein. Erfahrene BeraterInnen profitieren methodisch wie gedanklich und die angebotenen Werkzeuge sind in den meisten Fällen so handlich gestaltet, dass sie auch privaten (Alltags)Verhandlern nützlich sind.

Hannover, den 15.11.2018