

Rezeptbuch für Lösungsfokussiertes Verhandeln (Workshop an der SolWorldDACH 2015)

Franziska Kunz

Jeder und jede von uns verhandelt täglich. Verhandeln ist Bestandteil unseres Lebens. Verhandeln ist individuell und zeigt sich in unterschiedlichen Stilen. Welcher Verhandlungsstil entspricht mir? Wie bleibe ich in der Verhandlungsführung authentisch? Was ist mir wichtig? Wie gehe ich mit meinen Emotionen um?

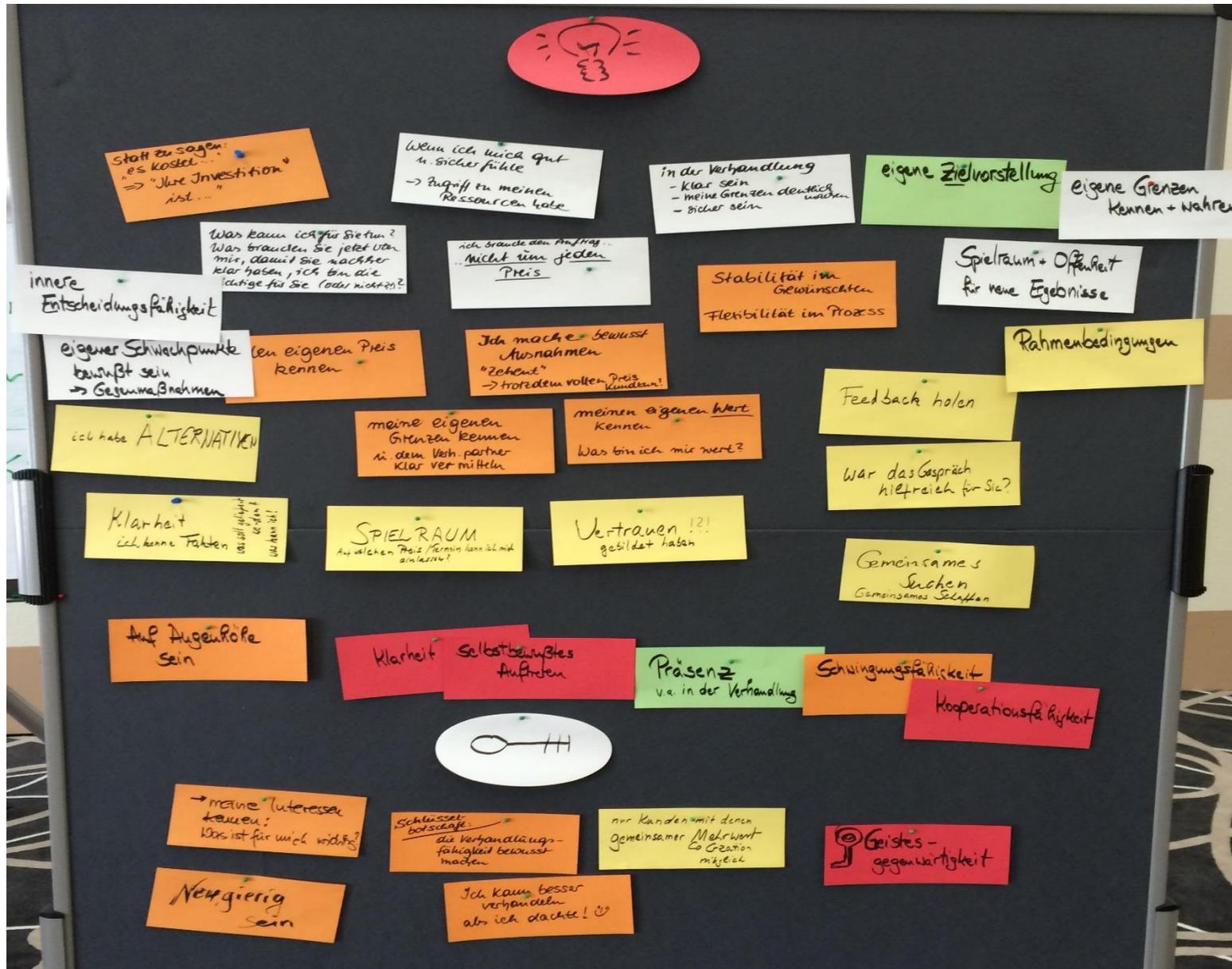
Verhandeln kann derjenige, der handeln kann. Sich seiner Handlungsfähigkeit bewusst zu sein, ist eine unschätzbare Ressource.

Im Workshop ging es um die Stärkung der *eigenen* Handlungsfähigkeit in Verhandlungen. Zuerst haben sich die Teilnehmenden in Einzelarbeit Gedanken gemacht zu nachfolgenden Fragen:

- ✓ Was bedeutet Handlungsfähigkeit für mich?
- ✓ Wann bin ich handlungsfähig für die Verhandlung / in der Verhandlung?

Anschliessend tauschten sich die Teilnehmenden zuerst in Kleingruppen und danach im Plenum sehr rege aus. Ihre Erkenntnisse hielten sie zusammen mit zugehörigem Schlüsselfaktor für eine erfolgreiche Verhandlung auf Moderationskärtchen fest.

Das Rezeptbuch, das entstanden ist:



Auf vielseitigen Wunsch noch ein paar ergänzende nützliche Tipps:

Wer fragt, der führt:

- ➔ Ziel(e) des Verhandlungspartners und dessen Wichtigkeit für ihn herausfinden
- ➔ Nützlich, nach Unterschieden zu fragen
- ➔ Immer nur 1 Frage stellen -> Antwort abwarten und erst danach neue Frage stellen
- ➔ Fragen und Antworten im Konjunktiv -> je länger unverbindlich bleiben, umso besser für den Verhandlungsprozess. Es geht um das Gestalten des gemeinsam gewünschten Ergebnisses.

Allen Teilnehmenden ein grosses Dankeschön und viel Freude beim Ausprobieren!

Franziska

Franziska Kunz

+41 79 279 79 50

franziska@franziskakunz.com

www.solution-focused-negotiation.com