

## Die häufigsten Verhandlungsfehler

- **Zu leise reden.** Treten Sie nicht als „Mäuschen“ auf. Formulieren Sie Ihre Argumente klar und deutlich, kurz und prägnant.
- **Nur halb zuhören.** Wer nach dem ersten Satz des Gegenübers bereits über seine Antwort nachdenkt, verschenkt wichtige Informationen und produziert nicht selten Missverständnisse.
- **Dem Gegenüber nicht in die Augen schauen.** Das suggeriert mangelndes Selbstbewusstsein oder aber Desinteresse.
- **Keine Tagesordnung.** Unstrukturierte Gespräche führen zu vagen Ergebnissen.
- **Verhandlungspartner vorher nicht genügend informieren.** Wenn Ihr Verhandlungspartner nicht weiß, worum es geht, fühlt er sich ggf. überrumpelt und macht im Zweifelsfall die „Schotten dicht“.
- **In Selbstdarstellungen schwelgen.** Verzichten Sie darauf, aufzutrumpfen oder zu belehren. Nehmen Sie eher die Rolle des Lernenden als die des Wissenden ein.
- **Dem Gegenüber zu viel Raum lassen.** Geben Sie das Ruder nicht aus der Hand. Ergreifen Sie die Initiative, lenken Sie durch gezielte Fragen immer wieder geschickt auf Ihr Verhandlungsziel über.
- **Alle Argumente bereits zu Beginn preisgeben.** „Verschiessen“ Sie Ihr „Pulver“ nicht auf einmal. Spielen Sie Ihre Trümpfe nach und nach gezielt aus, halten Sie den Joker möglichst lange in der Hand.
- **Einwände ignorieren.** Versuchen Sie nicht, Zweifel zu vertuschen. Nehmen Sie Kritik des anderen eher selbst vorweg („Sie scheinen an den Ergebnissen zu zweifeln ...“) oder fragen Sie nach Problemen („Was spricht gegen mein Argument?“).
- **Keinen Verhandlungsspielraum einplanen.** Sich ein Ziel zu setzen, ist oberstes Gebot jeder Verhandlung. Wer dieses Ziel jedoch stur verfolgt, muss damit rechnen, dass auch der Partner auf „stur schaltet“. Überlegen Sie sich vorher, auf welche Kompromisse Sie sich einlassen können und wo Ihre Schmerzgrenze liegt.
- **Absolutbotschaften und Killerphrasen aussprechen.** Absolutbotschaften wie „jeder“, „alle“, „immer“, „ständig“, „pausenlos“, „nie“ usw. sind Gesprächskiller.
- **Die Fassung verlieren.** Lassen Sie sich nicht zu barschen Äußerungen hinreißen, wenn Sie Ihr Gegenüber „auf die Palme“ bringt. „Bist du wütend, zähl’ bis vier, hilft das nicht, dann explodier“: Wer den Tipp von Wilhelm Busch befolgt, kommt um einen destruktiven Wutausbruch meist herum.