

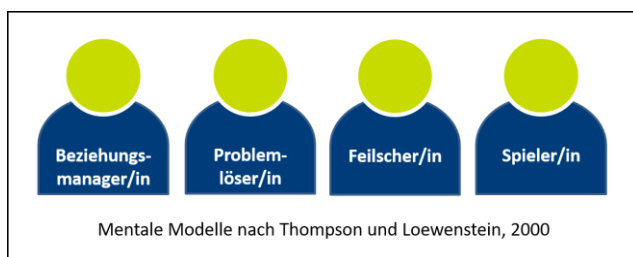
Newsletter September 2018

Erfolgreich in Verhandlungen

Wiener Schule Toolkit 3: Die vier Verhandlungstypen

Liebe Leserinnen und Leser,

welcher Verhandlungstyp sind Sie?



Etwa 75% von befragten Verhandlern bezeichnen sich in einer Selbsteinschätzung als Beziehungsorientiert oder Problemlöser.

Bei der Fremdeinschätzung zeigt sich das genaue Spiegelbild. 75% bezeichnen ihre Verhandlungspartner als Spieler oder Feilscher.

Liegt es bei dem Ergebnis nicht auf der Hand die Selbsteinschätzung auf den Prüfstand zu stellen? Die folgenden Kurzbeschreibungen sollen dazu anregen:

Feilscher/in: Die Grundannahme ist, dass es einen fixen Kuchen zur Verteilung gibt und das Ziel ist, das größte Stück des Kuchens zu erhalten. Die Lösung kommt durch Wettkampf zustande.

Spieler/in: Hier gilt die Grundregel des Schachspiels, wo Menschen strategische Züge machen um zu gewinnen. Eigene Interessen stehen in Konkurrenz zu den Interessen des Verhandlungspartners.

Beziehungsmanager/in: Die Partnerschaft ist wichtig. Durch erarbeitete Gemeinsamkeiten entstehen langfristige Beziehungen. Achtung: Oftmals werden Opfer für die Beziehung gebracht.

Problemlöser/in: Das Grundverständnis von Verhandlung ist Probleme zu verstehen und gemeinsam zu lösen. Dafür sind sehr oft Kreativität, „Out-of-the-box Denken“ oder ein Reframing des Problems notwendig

Wollen Sie mehr über die vier Verhandlungstypen erfahren? Gerne stehe ich Ihnen für weitere Informationen persönlich zur Verfügung (Tel. 0351/3121202). oder besuchen Sie die Webpage der Wiener Schule der Verhandlungsführung (<http://www.viennaschool.at>).

Ihr Frank Lepschy

Wiener Schule der Verhandlungsführung, Partner
Frank Lepschy Business Consulting, Inhaber