

Visualisieren als Verhandlungskompetenz

Stefan Zweifel • Verhandlungskompetenz besteht aus verschiedenen Elementen. Eines davon ist Visualisieren. Denn Visualisieren unterstützt den Verhandlungsfortschritt und beschleunigt den Prozess. Stefan Zweifel hat sich das notwendige Rüstzeug zum Visualisieren in verschiedenen Neuland Seminaren angeeignet und hält bei Verhandlungen alles in visueller Form fest. In diesem Beitrag hat er seine besten Tipps zusammengestellt.



Der Autor:
Stefan Zweifel ist Unternehmensberater und Business-Trainer und wendet das bei Neuland erlernte Handwerk des Visualisierens täglich bei Beratungen, Trainings und Verhandlungen an.

www.zweifel.business

•• Vorstellung

Am Verhandlungstisch sitzen mehrere Menschen. Sehen sie sich zum ersten Mal, könnte man sich mit einem vorbereiteten Flipchart vorstellen. Eine solche Vorstellung bleibt unvergesslich. Zudem schafft sie Brücken zwischen Menschen.

•• Agenda

In vielen Verhandlungen fehlt ein roter Faden, dem die Teilnehmenden verbindlich folgen. Hier hilft eine klare Agenda. Ich habe in unzähligen Verhandlungen erfahren, wie eine Agenda – permanent vor Augen – die Verhandlungspartner fokussiert. Idealerweise wird die Agenda zu Beginn der Verhandlung gemeinsam geklärt und vereinbart. Während der Verhandlung wird sie durch einen Prozess-Verantwortlichen durchgesetzt.

•• Beziehung

Intakte zwischenmenschliche Beziehungen sind das A und O für eine Verhandlung auf Augenhöhe. Das Ziel ist, eine einvernehmliche Lösung zu finden. Sie können die beste Lösung vorschlagen. In einer konfliktbeladenen Beziehung wird sie mit grosser Wahrscheinlichkeit an der fehlenden Akzeptanz des Verhandlungspartners scheitern. Fragen Sie sich deshalb vor der Verhandlung: «Welche Schulnote würde ich unserer Beziehung geben?» Geben Sie der Beziehung eine Note unter fünf, könnte das ein Hinweis auf einen Konflikt sein. Ich empfehle Ihnen, diesen Konflikt im Vorfeld anzusprechen und zu lösen. Denn nur so haben sie eine solide Basis für ein konstruktives Gespräch auf Sachebene.

•• Interessen klären

Forderungen sind meist der Start in eine Verhandlung. In jedem Fall gilt es, die dahinterliegenden Interessen zu verstehen (Motive). Eine Frage könnte sein: «Sie fordern XY. Weshalb ist das für Sie wichtig?» Halten Sie die Interessen schriftlich fest. Das zwingt die Verhandlungspartner, sich die Interessen bewusst zu machen und auf den Punkt zu bringen. «Ich habe Ihre Ausführungen nicht verstanden. Was soll ich nun genau aufschreiben?».



•• Optionen erarbeiten

In einem anschliessenden Brainstorming werden gemeinsam zielgerichtete Lösungsoptionen entwickelt. Dieser Prozess kennt nur zwei Schritte: 1. Entwickeln, 2. Bewerten. Visualisieren bringt Klarheit in beiden Schritten.

•• Verhandlungsabschluss

Nach der Verhandlung beginnen oft Meinungsverschiedenheiten: «Nein, das haben wir so nicht abgemacht!». Notieren Sie die Vereinbarung deshalb auf einem Flipchart. Und halten Sie alles in einem Fotoprotokoll fest.

•• Komplexe Situationen verstehen

Eine Verhandlung ist schnell einmal komplex: Emotionen, Finanzen, Personen, Prozesse – alles ist scheinbar wirt miteinander verwoben. Eine Visualisierung sorgt für Verständnis und stellt die eigene Kompetenz unter Beweis. («Wow, er hat mich verstanden. Sie schreibt, was ich selber nicht in Worten fassen konnte!»). Dieses Verständnis lässt Vertrauen wachsen.

•• Fazit

Visualisierungen in Verhandlungen sprechen Menschen an. Sie fördern Emotionen, machen neugierig und lassen alle Beteiligten authentisch wirken. Kreativität wird aktiviert und die Arbeit macht Spass. Visualisierungen sind eine Zusammenfassung. Sie schaffen Klarheit im eigenen Kopf und zwischen den Verhandlungspartnern.