

Ein Verhandlungsbrevier

vom Standpunkt der Vorbereitung aus zu benutzen

- Die eigenen Stärken maximieren, die eigenen Schwächen minimieren. Auf die Schwächen der anderen zielen. Ihre Stärken zu umgehen suchen oder eine Festung dagegen aufbauen.
- Schwächen beim Verhandeln sind Ignoranz, Arroganz, Überheblichkeit, falsche Meinung, vorbei an der Realität, Einseitigkeit, Schwäche in der Reaktion, im Erkenntnisvermögen, in der Aufnahmefähigkeit, im Verständnis, in der fehlenden Beherrschung der Vernunft, in allen Anforderungen, welche im Moment des Verhandeln wichtig und entscheidend sind.
- Im Voraus zu beachten ist, dass Menschen ausgewählt und zu den Verhandlung geschickt werden, welche folgenden Anforderungen genügen respektive folgende Dinge tun:
 1. Sich in eine Gruppe einfügen können ohne Hahnenkämpfe zu führen, sondern als Gruppe gemeinsam mit den andern und intuitiv agieren können.
 2. Die eigenen Persönlichkeitsbedürfnisse hinter Ziel und Sache stellen.
 3. Im Voraus Ziele und einen Verhandlungsplan, die Methoden festlegen.
 4. Den Überblick im Augenblick bewahren können.
 5. Die Agenda kennen.
 6. Die Dossiers sowie auch die Realität kennen.
 7. Im Inhalt sattelfest sein, auch bei Fachkenntnissen im ihnen zugewiesenen Bereich.
 8. Sich jeweils darauf konzentrieren, was wirklich gesagt wird und wie das Gesagte allenfalls auch anders zu verstehen wäre. Sich also die Frage stellen „*um was handelt es sich hier exakt und auch im Weiteren in den Konsequenzen?*“ (*Worum geht es / „De quoi s'agit-il?“*)
 9. Darauf achten, was die anderen sich dabei denken und auch weiter denken sowie was sie beabsichtigen könnten und ebenso was nicht gesagt wird, was sie unterdrücken.
 10. Wissen, dass eine Blockade zum Scheitern, also eventuell zum Abbruch und damit zu Totalschaden führt, also zu einer Niederlage.
 11. Mehr als das, was die andern uns nehmen wollen, können wir in der Regel nicht verlieren. Aber wir können etwas gewinnen – oder uns weniger nehmen lassen.
 12. Wach sein, geistig anwesend sein, Geistesgegenwart üben.
 13. Voraus denken, auch die Ahnungen und die Intuition zulassen. Ohne Sturheit.
 14. Darauf achten, dass die Gesprächszeiten paritätisch verteilt sind, dass nicht einer alles bestimmt. Auch in den eigenen Reihen nicht, wenn es die Umstände nicht erfordern.
 15. Die anderen ausreden lassen. Dafür die Redezeit im Voraus festlegen.

16. Pausen machen für interne Besprechungen.
 17. Auch sich Dinge überlegen, welche im Voraus klar zu sein scheinen, so wie etwa deutlich und nicht zu schnell sprechen, sodass alle folgen können, nicht nur man selbst. Mit dem Ziel, dass die anderen dann auch die letzte Silbe verstanden haben von dem, was gesagt wird. Man soll nicht aneinander vorbei redet.
 18. Einander mit Respekt, Anstand und Würde begegnen, so dass die anderen merken, dass man sie auch für Menschen hält. Wenn irgendwie jemand der anderen Seite verletzt wird, die Verletzenden darauf aufmerksam machen. Wenn man selbst jemanden verletzt und man es merkt, sich entschuldigen.
 19. Wissen, dass man nicht jede Situation im Voraus abschätzen kann. Nicht alle sprechen den selben Soziolekt und damit nicht genau die selbe Sprache. So können Missverständnisse entstehen, welche mit Interesse und Respekt ausgeräumt werden sollen.
 20. Kalten Kopf bewahren, die Emotionen an den Zügeln halten, sie nicht frei galoppieren lassen, vor allem nicht „ins Gemüse“.
 21. Hart in der Sache sein. Doch den anderen das Gefühl vermitteln, dass man sie zu verstehen sucht und sich auch in sie einzufühlen sucht. Das wird ihre Härte ein wenig aufweichen.
 22. Tolerant sein – was aber nicht bedeutet, dass man die Positionen und die Ansichten der anderen auch billigen muss. Man kann die anderen Ansichten auch bloß nur respektieren und seine eigenen Positionen dagegen setzen.
 23. Das Gespräch dialektisch führen, nicht direktiv.
 24. Den entgegengesetzten Standpunkt des anderen zu verstehen suchen, was nicht bedeutet, dass man ihn auch akzeptieren muss.
 25. Auch mal die Supervisor-Position einnehmen; „Was würde ich als Aussenstehenden ihnen da für einen Ratschlag geben?“
 26. Die gemeinsamen Standpunkte hervorheben und in den entgegengesetzten Standpunkten die Eingeständnisse paritätisch zu halten versuchen. Damit es keinen Unterlegenen gibt, der sich dann zu rächen sucht. Denn die Rache kann auch grausam sein. So dass der sich Rächende dann später der Sieger und man selbst der Unterlegene sein wird.
 27. So auseinandergehen, dass man einander auf der menschlichen Ebene ehren kann und nicht verachten sollte oder gar muss. Vor allem im Hinblick auf eine nächste Verhandlungsrunde.
 28. Nicht Unmögliches fordern, jedoch wissen was möglich ist.
- Es geht für einem immer dann und dort schief, wo die Stärken des anderen auf die eigenen Schwächen prallen. Daher sollte man die Delegation so zusammenstellen, dass sie in den Fähigkeiten umfassend ist und nicht nur mittelmäßig. Drei einseitig Begabte mit je einer Stärke und Schwäche erreichen gewöhnlich mehr als drei nur durchschnittlich Begabte, wenn man die Stärken einzubringen und die Schwächen bei der Verhandlung zu isolieren vermag, mittels Ersatz durch die Stärke von Mitstreitern.