

PROFI MIT PERSÖNLICHKEIT

Test: Verhandlungsstil



Prof. Dr. Richard K. Streich
Executive-Coach und Geschäftsführer von
COMMENT! – coaching + communication
Ein Autorenporträt und Kontaktdaten finden
Sie unter gm-gk-online.de/gm-autoren

Test-Einweisung

Unser Leben ist im Dialog mit anderen gekennzeichnet durch unterschiedliche Werte, Einstellungen und Verhaltensweisen. Differenzen im beruflichen und privaten Bereich sind der Motor für Veränderungen. Diese Unterschiede bilden oftmals die Notwendigkeit, durch Verhandlungen zu einem Interessenabgleich und zu einem gemeinsamen Miteinander zu gelangen.

Ziel sollte es dabei sein, nicht gegen einen zu gewinnen, sondern einen für sich zu gewinnen. Erfolgreiches Verhandeln bedeutet, jemand anderen Deinen Willen durchsetzen zu lassen. Unproduktives Verhandeln

ist oftmals nicht durch unterschiedliche Ziele, sondern durch das Verhalten des jeweils anderen motiviert.

Das gemeinsame Ziel der Akteure sollte es sein, eine für beide akzeptierbare Einigung zu kommen (vgl. u.a. URY, W.L., 2009: Nein sagen und trotzdem erfolgreich verhandeln).

Der folgende kleine Test gibt erste Hinweise darauf, welchen Verhandlungsstil Sie im Allgemeinen bevorzugen. Aufbauend auf diese Erkenntnisse, können Sie in der Zukunft Ihre Einstellungen und Verhaltensweisen in Verhandlungen überprüfen und zielgerichtet variieren lernen.

Test-Aufnahme

Bewerten Sie bitte die 15 folgenden Aussagen.

Auf der Skala 1-5 haben Sie die Möglichkeit, die für Sie zutreffenden Antworten anzukreuzen. Dabei bedeutet eine **1 = sehr oft** bis eine **5 = nie**.

1. Meine Interessen und Ziele bringe ich offen und genau ein.	1	2	3	4	5
2. Argumente und Fakten stelle ich vollständig vor, auch wenn sie nicht unbedingt für mich sprechen.	1	2	3	4	5
3. Menschliche Schwächen meines Partners nutze ich nicht zu meinem Vorteil aus.	1	2	3	4	5
4. Ich sehe Drohungen und Verwirrungen als schädlich an.	1	2	3	4	5
5. Ich halte nichts davon, Machtpositionen auszunutzen.	1	2	3	4	5
6. Ich sehe meinen Verhandlungspartner eher als Freund und nicht als Gegner.	1	2	3	4	5
7. Ich halte es für falsch, möglichst viel an Zugeständnissen von der anderen Seite herauszupressen.	1	2	3	4	5
8. Ich achte immer darauf, dass mein Verhandlungspartner zu seinem Recht kommt.	1	2	3	4	5
9. Ich vermeide es stets, meinen Partner persönlich zu verletzen.	1	2	3	4	5
10. Ich kann schlecht „Nein“ sagen.	1	2	3	4	5
11. Wenn der andere mir sympathisch ist, neige ich dazu, mehr als notwendig nachzugeben.	1	2	3	4	5
12. Verhandlungsergebnisse sind mir weniger wichtig als eine gute Gesprächsatmosphäre.	1	2	3	4	5
13. Konflikte sehe ich als schädlich an, deshalb umgehe ich sie lieber.	1	2	3	4	5
14. Verhandlungen vorzubereiten ist Zeitvergeudung.	1	2	3	4	5
15. Ich überlasse lieber dem Partner die Initiative und Gesprächsführung.	1	2	3	4	5

Quelle: Handbuch für den Vorgesetzten, Verlag dt. Wirtschaft, 2001.

Test-Auswertung

Addieren Sie die angekreuzten Punkte, und Sie erhalten Ihre persönliche Punktzahl.

Punktzahl 15-30

Ihren Verhandlungsstil kann man eher als **weich und nachgiebig** kennzeichnen. Ihre kommunikativen Stärken liegen in Ihrer persönlichen, freundlichen, offenen und ehrlichen Art. Das wird sich zweifellos auf die Gesprächsatmosphäre und auf die Beziehung zu Ihrem Verhandlungspartner positiv auswirken.

Achten Sie darauf, dass Sie nicht über den Tisch gezogen werden. Sie müssen sich bei der Vorbereitung einer Verhandlung besonders stark darauf konzentrieren, Ihre **eigenen Interessen** als Ziel der Verhandlung **nicht**

aus den Augen zu verlieren und in der Sachargumentation stark zu werden.

Punktzahl 31-50

Sie sind derjenige, der jetzt schon **sachbezogen verhandelt**. Ihre Stärke liegt eindeutig darin, **auf Einwände und Argumente sachgerecht zu antworten**, dabei aber eigene Interessen als Ziel Ihrer Verhandlung nicht außen vor zu lassen. Ihre flexible Verhandlungsführung schließt auch die menschliche Komponente mit ein. Sie bewahren die notwendige Distanz, um zwar freundlich, aber nicht zu persönlich, zu vertraut oder zu nachgiebig zu reagieren.

Punktzahl 51-75

Sie verhandeln eher **hart und kämpferisch** und versuchen, durch machtorientiertes Verhalten eigene Positionen

zu verbessern. Sie nutzen jede Möglichkeit, um Punkte auf dem Weg zum einseitigen Gewinnen zu sammeln. Eigeninteressen stehen nicht nur bei Ihnen an erster Stelle, sondern andere Interessen spielen für Sie schlicht und ergreifend keine Rolle.

Mit diesem **harten, eher kämpferischen Verhandlungsstil** werden Sie kurzfristig zweifellos Erfolge verbuchen können. Sie laufen aber **Gefahr**, da Sie ständig auf Kosten anderer gewinnen, als Verhandlungs- bzw. Geschäftspartner mittel- und langfristig aussortiert zu werden.

Quelle

Handbuch für den Vorgesetzten, Verlag dt. Wirtschaft, 2001.

Prof. Dr. Richard K. Streich