

# Den eigenen Stil berücksichtigen

Jeder Mensch hat eine bestimmte Art zu verhandeln, eine Entscheidung abzuwägen und sich für oder gegen einen Vorschlag zu entscheiden. Sie sollten Ihren Stil kennen und darauf achten, dass Sie ihn richtig nutzen.

*Sie sollten Ihren Verhandlungsstil kennen.*



## BEI DEM THEMA GEHT ES UM DIE FRAGEN:

- Welchen Verhandlungsstil haben Sie?
- Welche Präferenzen haben Sie bei Entscheidungen?



**Wie verhandeln Sie? Wie treffen Sie Entscheidungen? Können Sie dazu eigene Beobachtungen aufschreiben?**

**Was hat sich bewährt? Wo gibt es schon einmal Schwierigkeiten?**

## Keywords

Analytiker Entscheidungsstil extrovertierte Menschen  
ganzheitlich denkende Menschen gefühlsmäßig ausgerichtete Menschen  
introvertierte Menschen Pyrrhussieg rational denkende Menschen

## Achten Sie auf Ihren Verhandlungsstil

„Harter Knochen, kompromisslos“ oder aber „zuvorkommend“, „das Wohl aller am Tisch im Auge“, „Verhandlungspartner“ oder „Gegnerin“, jeder hat eine andere Einstellung und seinen eigenen Stil in Verhandlungen.

Achten Sie darauf, dass Sie richtig verhandeln – nicht auf Konfrontation gehen, aber auch nicht zu nachgiebig sein. Generell lassen sich drei Tendenzen unterscheiden:

Stile beim Verhandeln		
weich	hart	sachbezogen
Teilnehmende sind Partner	Teilnehmende sind Gegner	Teilnehmende sind Problemlöser
Ziel: Übereinkunft mit der Gegenseite	Ziel: Sieg über die Gegenseite	Ziel: beste Lösung
Bereitwillige Änderung der Position	Beharren auf der Position	Konzentration auf Interessen
Angebote werden gemacht	Drohungen erfolgen	Interessen werden erkundet



Mit dem folgenden Test können Sie ermitteln, welchen Verhandlungsstil Sie pflegen und wie Sie ihn vielleicht noch verbessern können.

	eher ja	eher nein	
Manchmal kann ich ganz schön rechthaberisch sein.			A
In schwierigen Gesprächen halte ich mich eher zurück, mache mir aber so meine Gedanken.			B
Ich kann auch auf Verhandlungspartner zugehen, über die ich mich geärgert habe.			C
Immer auf der Gewinnerseite stehen, das ist nicht möglich.			C
Harte Auseinandersetzungen liegen mir nicht.			B
Persönliche Angriffe machen mir sehr zu schaffen.			B
In Verhandlungen versuche ich, die beste Lösung für beide Seiten zu finden.			C