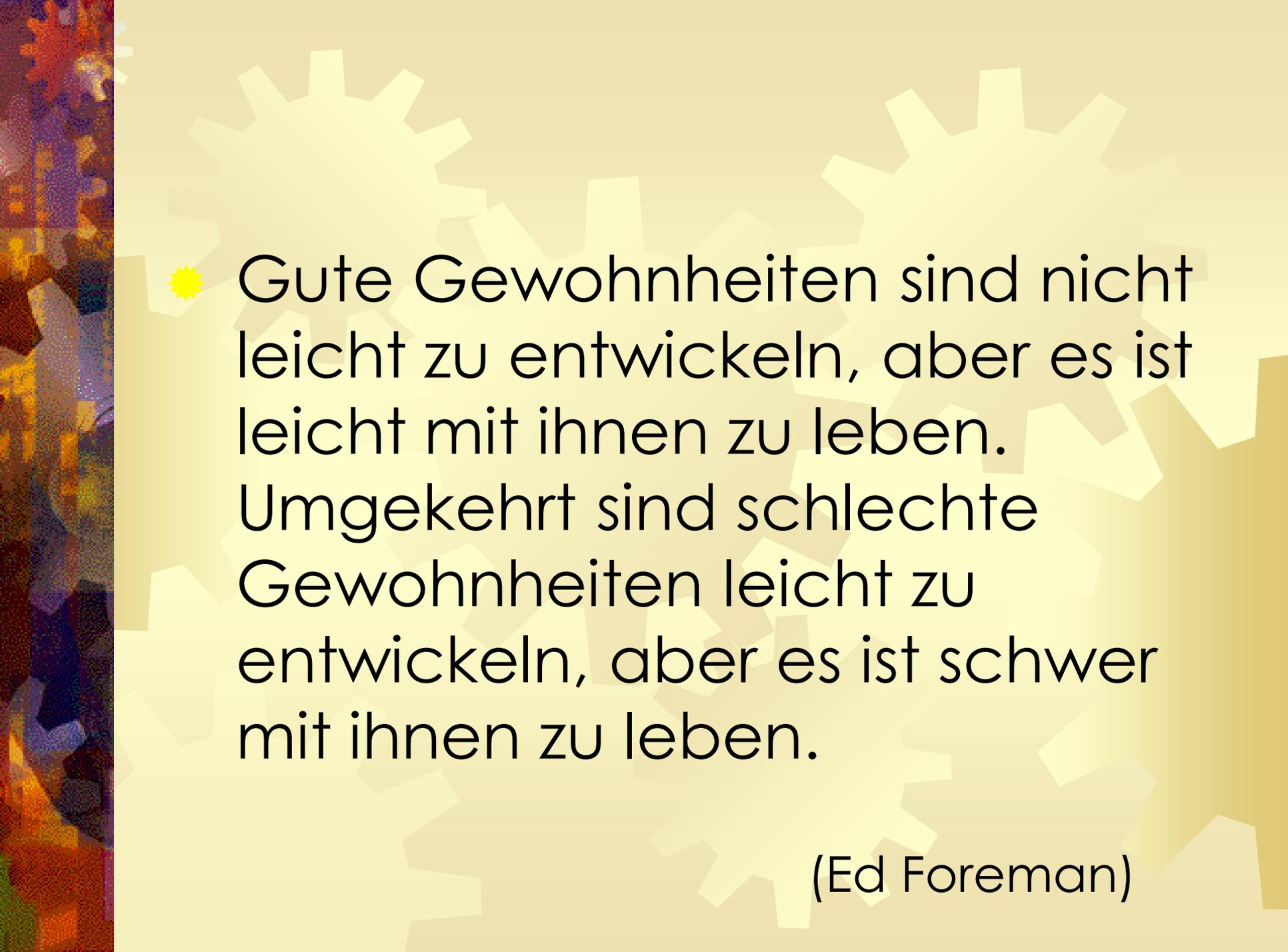


- 
- ☀ Gute Gewohnheiten sind nicht leicht zu entwickeln, aber es ist leicht mit ihnen zu leben. Umgekehrt sind schlechte Gewohnheiten leicht zu entwickeln, aber es ist schwer mit ihnen zu leben.

(Ed Foreman)



Verhandlungsstrategien

Erfolgreich verhandeln

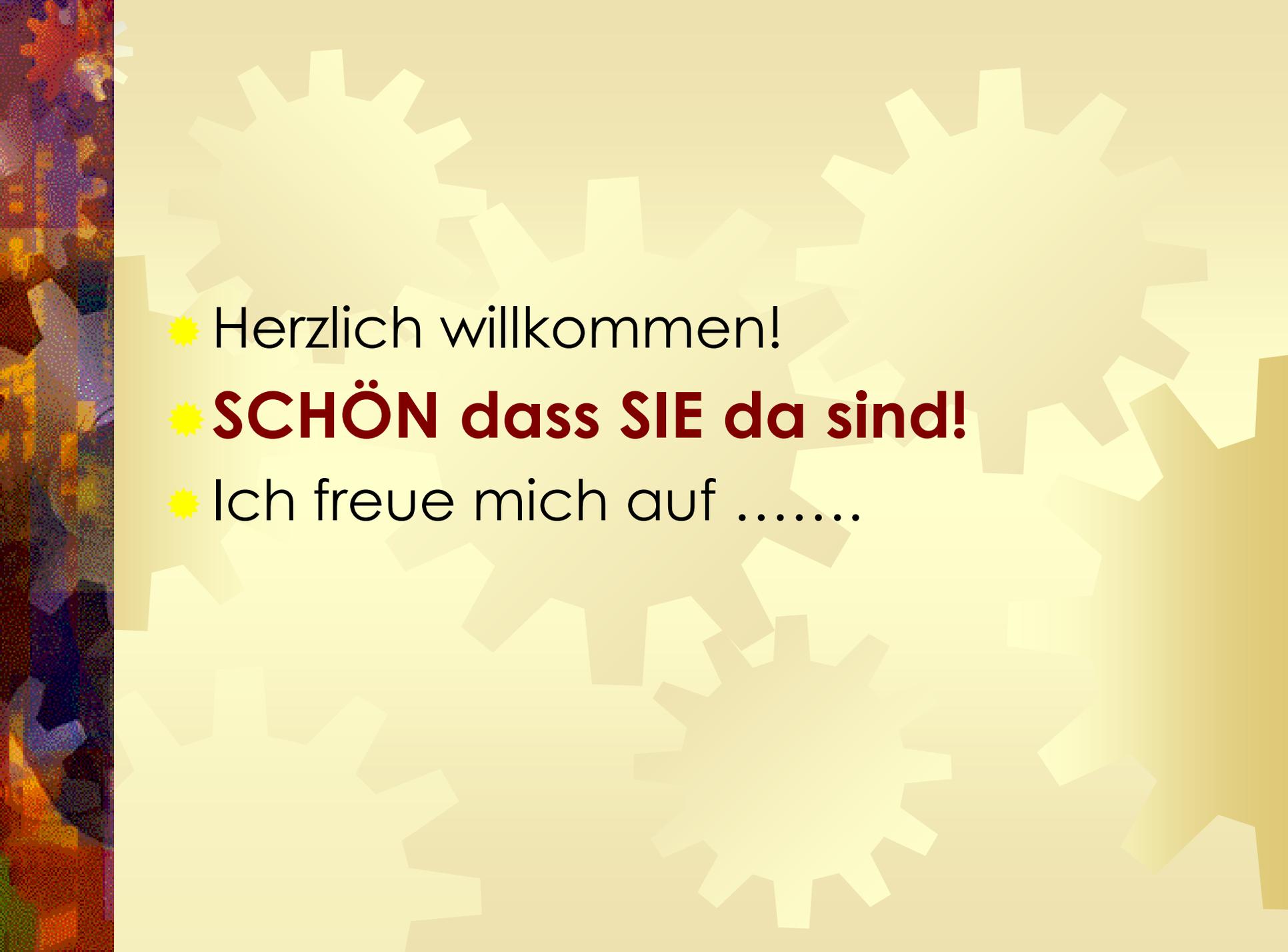
**Intensivseminar für Führungskräfte
und MitarbeiterInnen der OÖ LR**

Oktober 2017 – Unterweißenbach
Konzeption und Training: Dr. Peter Ganglmair

Sie haben sich entschieden zu diesem Seminar zu kommen, weil...

- ☀ weil es einen konkreten Anlass gibt...
- ☀ weil Sie konkrete Fragen haben...
- ☀ weil Sie konkrete Ziele und Wünsche haben...
- ☀ weil Sie neugierig sind...
- ☀ weil Sie Erfahrungen austauschen wollen...
- ☀ weil Sie sich stärken wollen...
- ☀ weil, weil...

Was sind Ihre Gründe? → PA



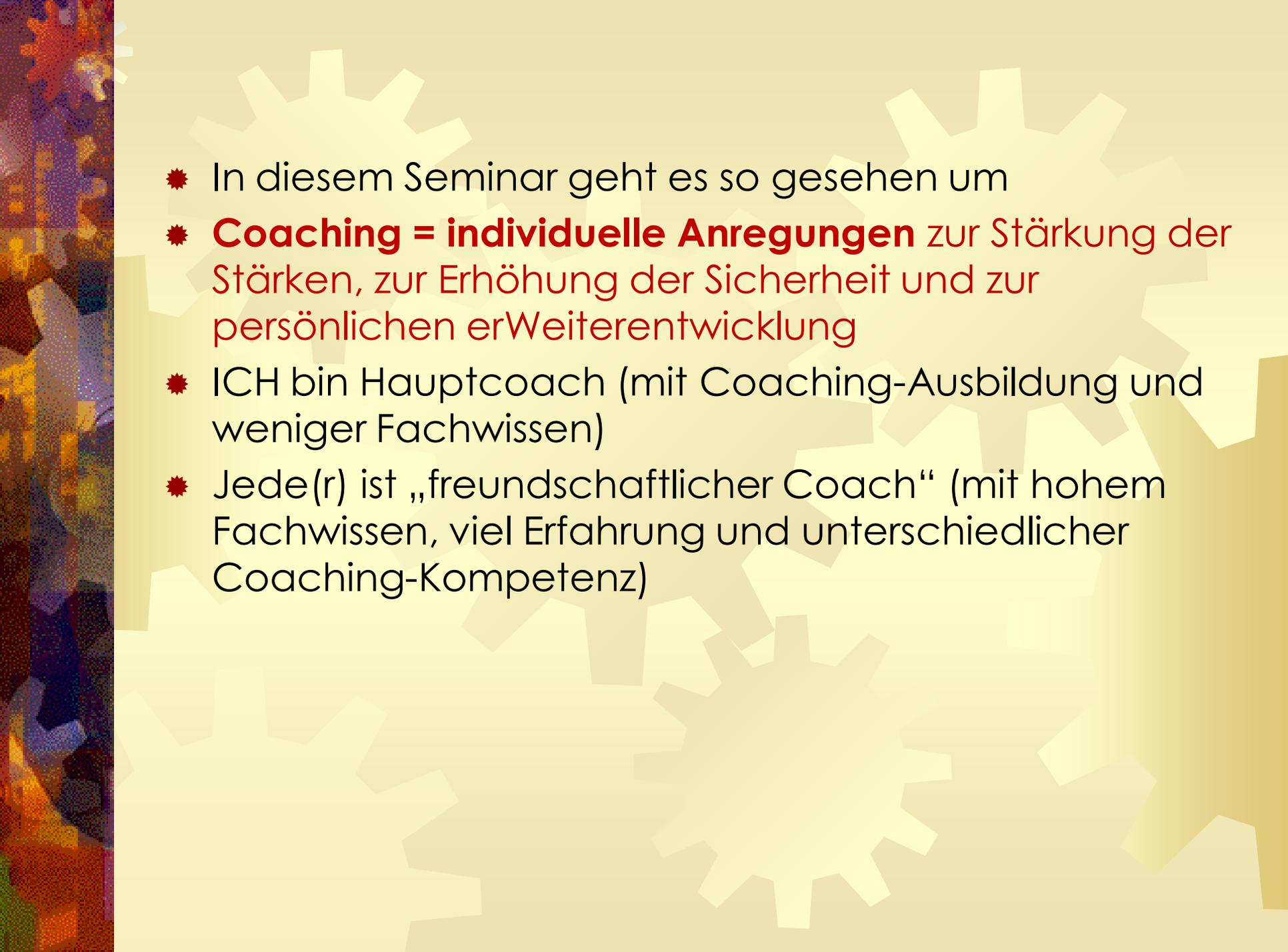
☀ Herzlich willkommen!

☀ **SCHÖN dass SIE da sind!**

☀ Ich freue mich auf

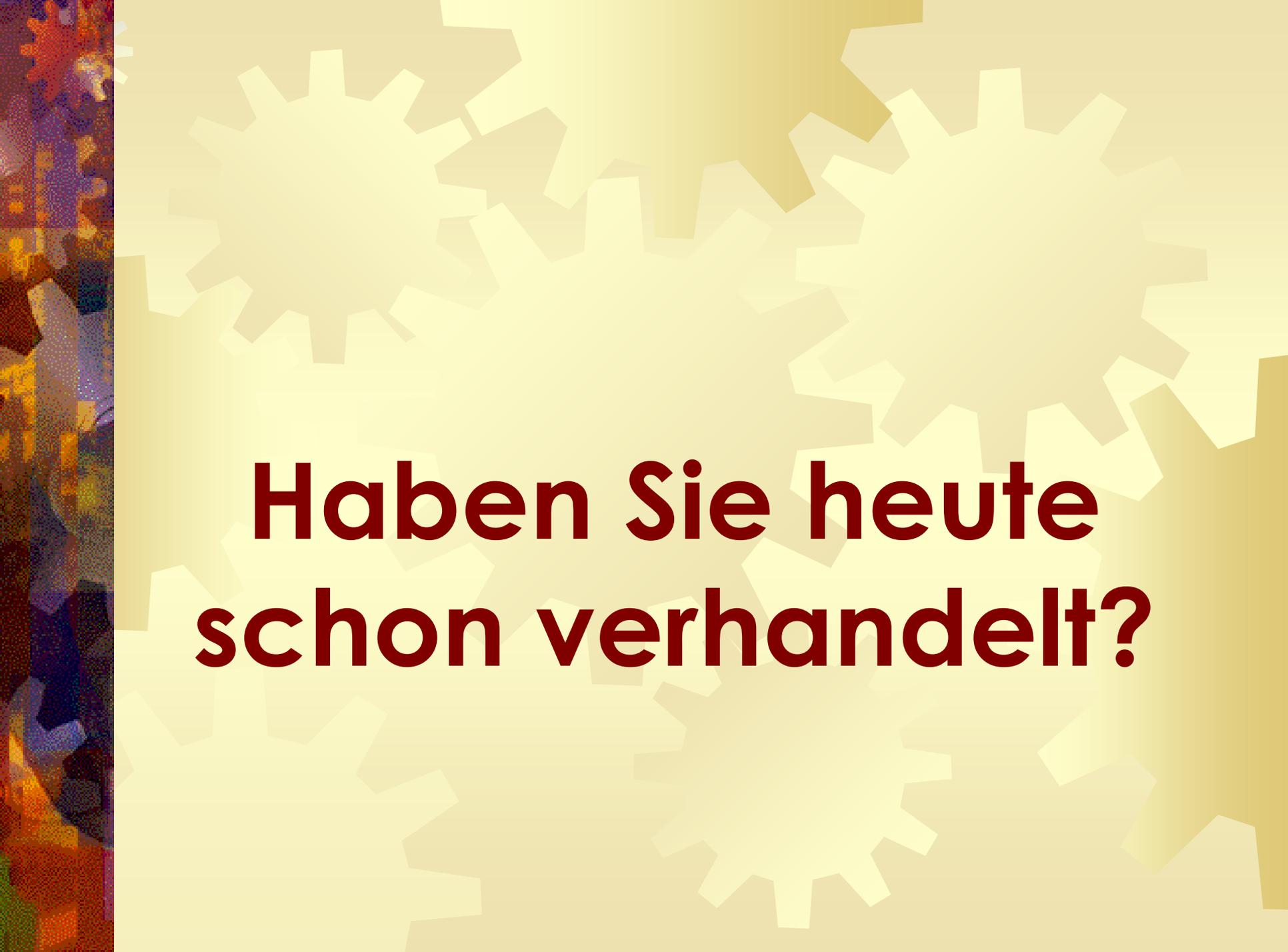
Sie „spielen“ in der Landesliga, in der Bundesliga...

- ❖ Sie haben jeden Tag Besprechungen, Beratungen, Verhandlungen... **Jeder von Ihnen ist Gesprächs-Profi!**
- ❖ Diese 2 Tage sind keine Ausbildung, sondern ein Trainingscamp für.... Der Unterschied: Am Ende sind wir kein „besseres Team“, sondern....
- ❖ **...für jeden einzelnen gilt**
 1. Wie **erhöhe ich** meine Verhandlungsstärke?
 2. Wie **erhöhe ich** meine persönliche Sicherheit, um auch in Stress-Situationen souverän zu bleiben? und
 3. Was sind **für mich** mögliche zusätzliche Potentiale

- 
- ✿ In diesem Seminar geht es so gesehen um
 - ✿ **Coaching = individuelle Anregungen** zur Stärkung der Stärken, zur Erhöhung der Sicherheit und zur persönlichen erweiterung
 - ✿ ICH bin Hauptcoach (mit Coaching-Ausbildung und weniger Fachwissen)
 - ✿ Jede(r) ist „freundschaftlicher Coach“ (mit hohem Fachwissen, viel Erfahrung und unterschiedlicher Coaching-Kompetenz)

Es geht nicht um Perfektion....

- ✿ Sind Sie immer wieder neugierig:
- ✿ → Was tun in solchen Situationen die Anderen?
- ✿ → Was gibt es an Ideen, Vorschlägen, Alternativen?
- ✿ → Sind Sie dankbar für die Bestätigung Ihrer Stärken = DAS erhöht Ihre (Selbst)Sicherheit
- ✿ → Sind Sie neugierig auf die Ergänzungen: Welches „Mehr“, welches „Weniger“ würde Sie (aus unserer Sicht) noch stärker machen?
- ✿ Das generelle Ziel:
**Erhöhen Sie Ihre „Wahlfreiheit“
= erhöhen Sie Ihre Professionalität**

The background features a light yellow-to-gold gradient with several semi-transparent gear shapes scattered across it. On the left side, there is a vertical strip with a colorful, abstract, and textured appearance, possibly representing a gear mechanism or a digital interface.

**Haben Sie heute
schon verhandelt?**

Verhandeln heißt...

- ✿ mit jemandem eine Sache vereinbaren, besprechen, klären, arrangieren, aushandeln, ausmachen...
- ✿ mit jemandem, der **seine** Ideen, der **sein** Konzept, der **seinen** Plan..., der **seine** Wünsche, Bedürfnisse, Vorstellungen...hat.

...und wie oft verhandeln Sie?

- Wir verhandeln jeden Tag.
- Pro Woche 10, 20, 30, 40 Std.
- Je höher in der Hierarchie, umso mehr Besprechungen = Verhandlungen
- Hier im Seminar gibt es Tipps für die offiziellen Verhandlungen „der Behörde“
- für berufliche Besprechungen mit Chefs, MA, KollegInnen und
- es gibt Tipps für Sie im Alltag = etwas ausmachen mit Freunden, Partnern, Kindern...

„Neben Sex ist Verhandeln das häufigste und problematischste Engagement unter zwei Personen...“
(Weltbestseller: Das Harvard-Konzept)

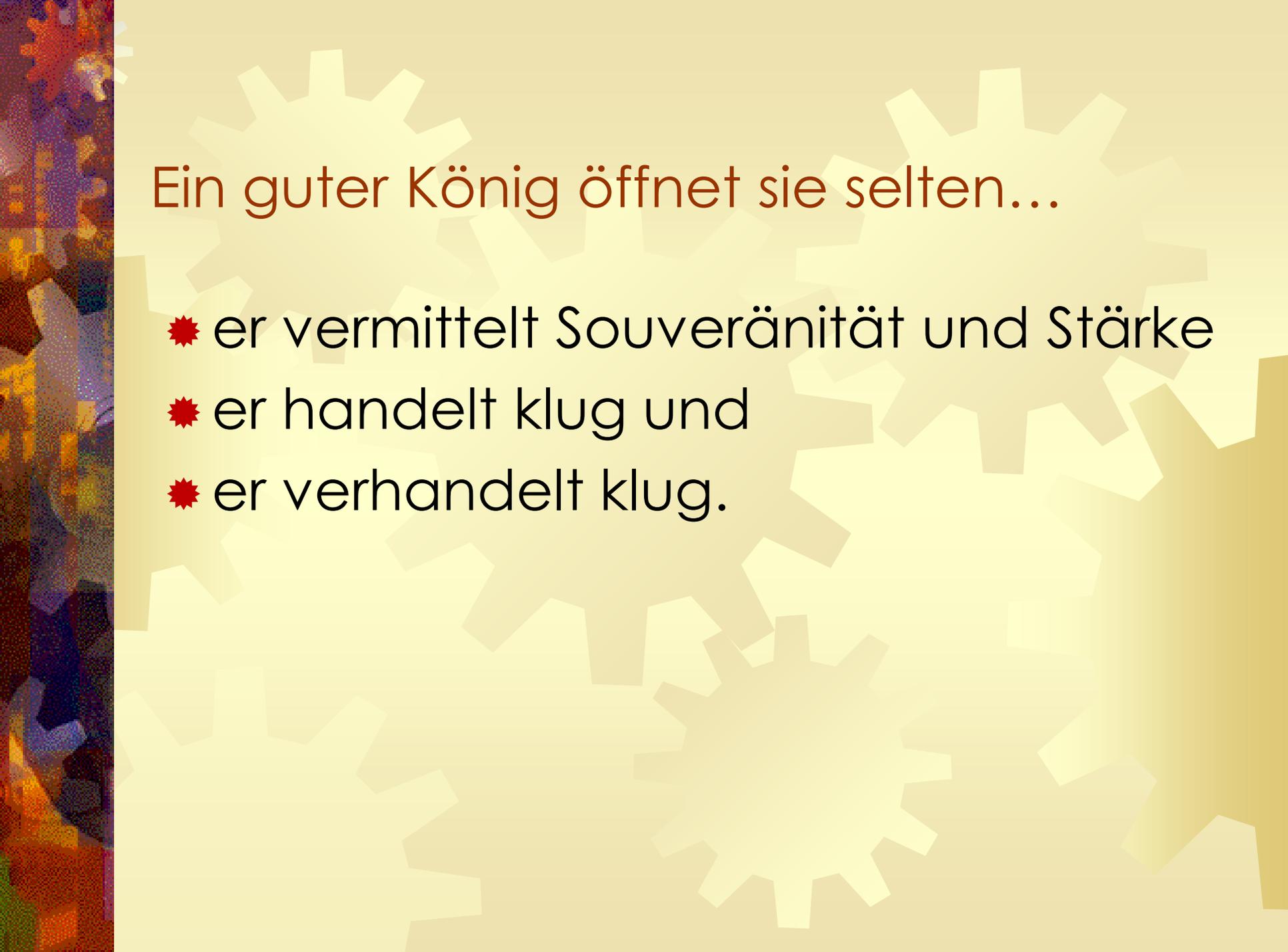
Kriterien für gutes Verhandeln

1. mit wenigen eigenen Zugeständnissen möglichst viel erreichen
2. mit dem Ergebnis sind alle „glücklich“ oder können alle zumindest „leben“.
3. der gute Ruf/der gute Kontakt/die gute Beziehung bleiben erhalten oder werden erhöht.



In jeder Burg gibt es eine
Waffenkammer





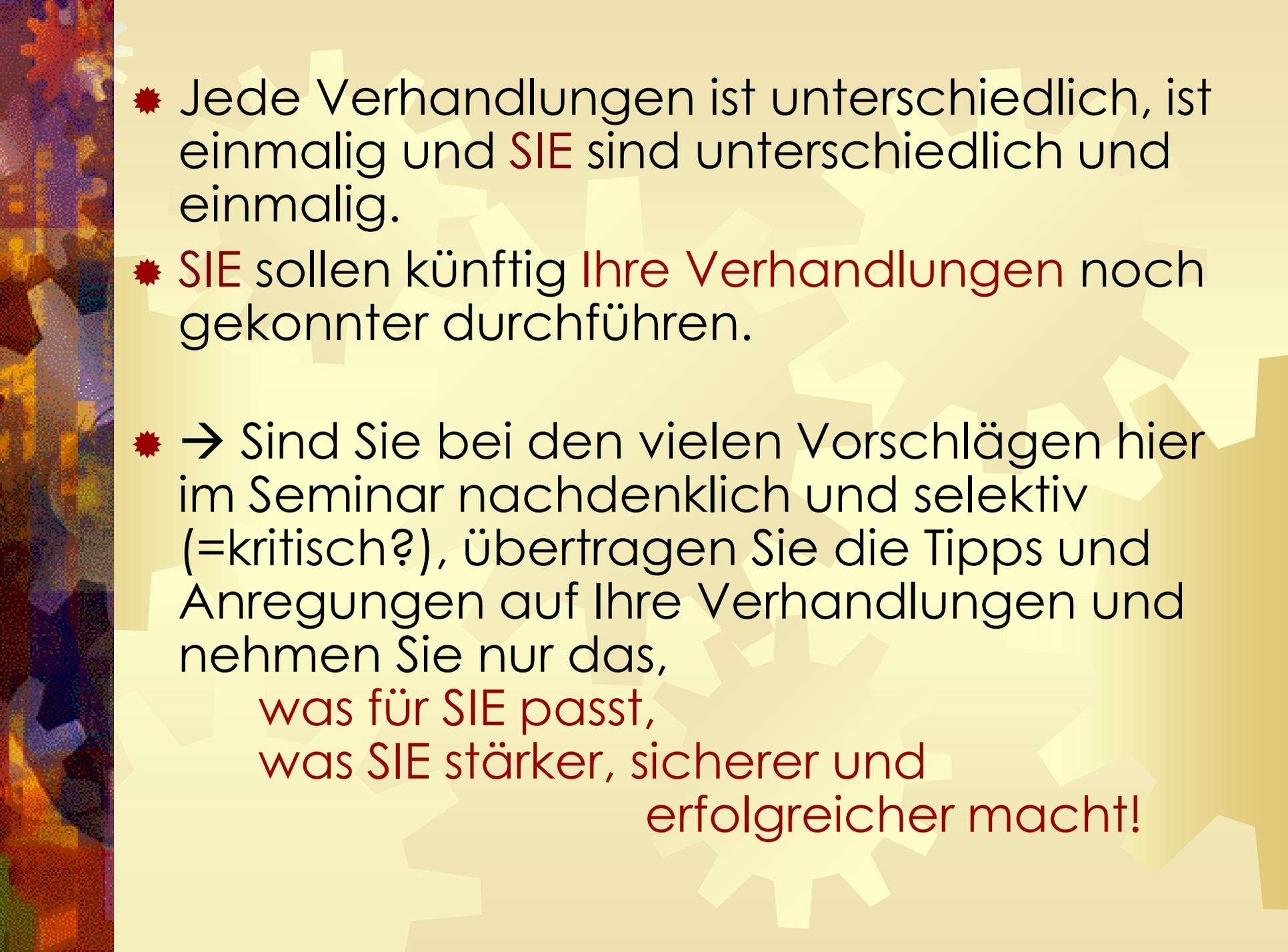
Ein guter König öffnet sie selten...

- ✿ er vermittelt Souveränität und Stärke
- ✿ er handelt klug und
- ✿ er verhandelt klug.

Nutzen Sie das Seminar...

- ✿ um Ihre **Souveränität** und **Stärke** zu erhöhen.
- ✿ Sammeln Sie **Erfahrungen**, um klug zu handeln,
- ✿ **trainieren** Sie, um noch stärker zu verhandeln.

- ✿ Streit, Eskalation und „Krieg“ (bzw. Rückzug, Verzicht, Niederlage) sind dann die seltene Ausnahme

- 
- Jede Verhandlungen ist unterschiedlich, ist einmalig und SIE sind unterschiedlich und einmalig.
 - SIE sollen künftig Ihre Verhandlungen noch gekonnter durchführen.
 - → Sind Sie bei den vielen Vorschlägen hier im Seminar nachdenklich und selektiv (=kritisch?), übertragen Sie die Tipps und Anregungen auf Ihre Verhandlungen und nehmen Sie nur das,
was für SIE passt,
was SIE stärker, sicherer und
erfolgreicher macht!

Sie allein entscheiden!

- Sie können in Zukunft alles genau so machen wie bisher
- Sie können, weil Sie sich Bestätigung geholt haben, dasselbe mit mehr Selbstsicherheit und mehr Überzeugungskraft machen (= mehr Macht = größere Waffenkammer!)
- Sie können ab morgen, **Neues** probieren, üben, realisieren

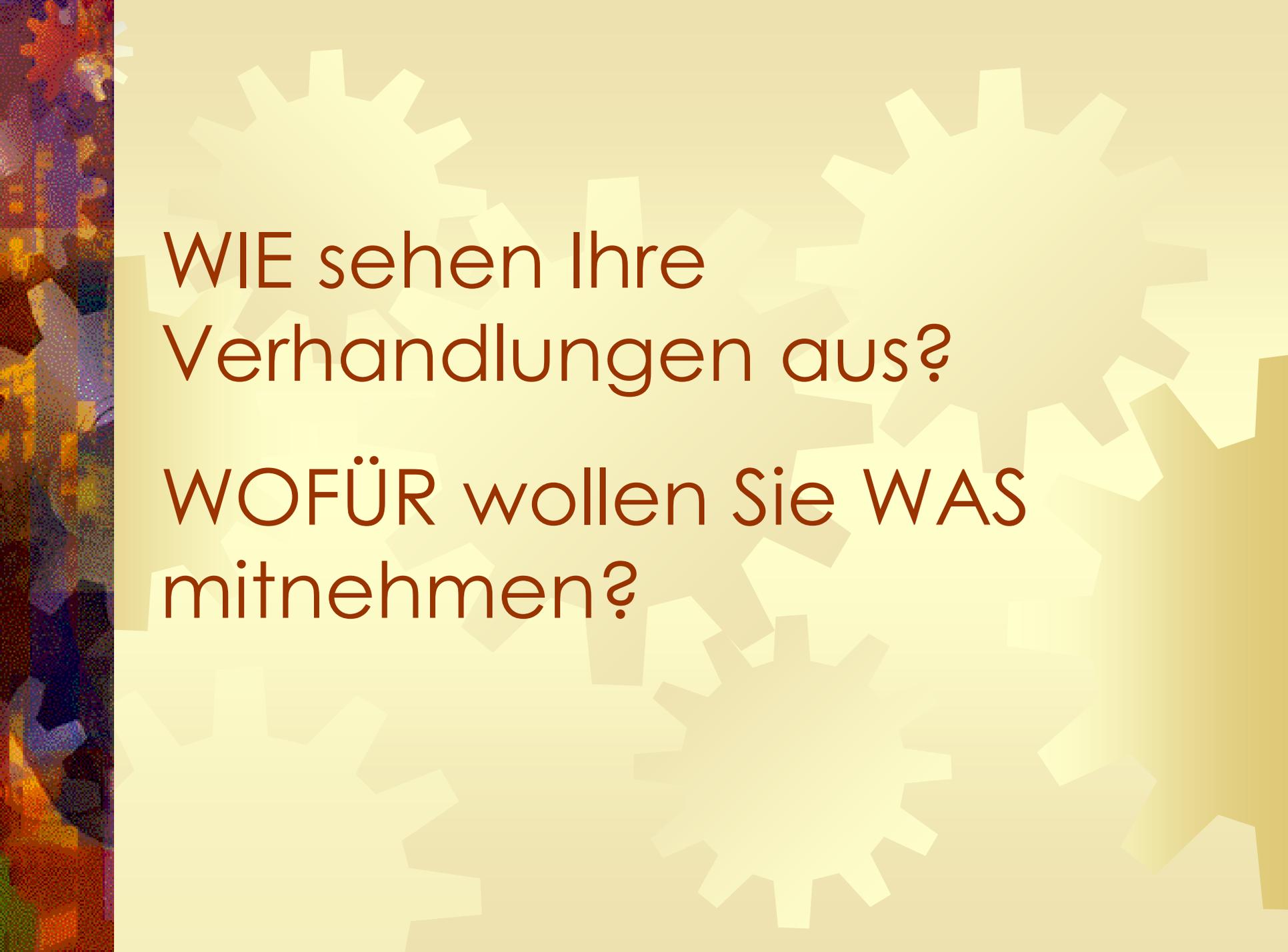
Sie allein entscheiden!

Meine Intention hier im Seminar

- ✿ Es geht um **Ihren Erfolg, beruflich und „privat“**
- ✿ Beruflich haben Sie Erfolg, wenn Sie Ihr Fachwissen, Ihre Erfahrung, Ihre Expertise mit einer **hohen Gesprächs- Beratungs- und Verhandlungskompetenz** verbinden und gute Ergebnisse erreichen.
- ✿ Privat haben Sie Erfolg (= Zufriedenheit, Wohlbefinden...) wenn Sie Ihre Vorschläge, Meinungen, Wünsche und Bedürfnisse mit einer **hohen Gesprächs- Beratungs- und Verhandlungskompetenz** verbinden und....

Generell gilt:

- ✿ → *Erfolge hat man mit Menschen!*

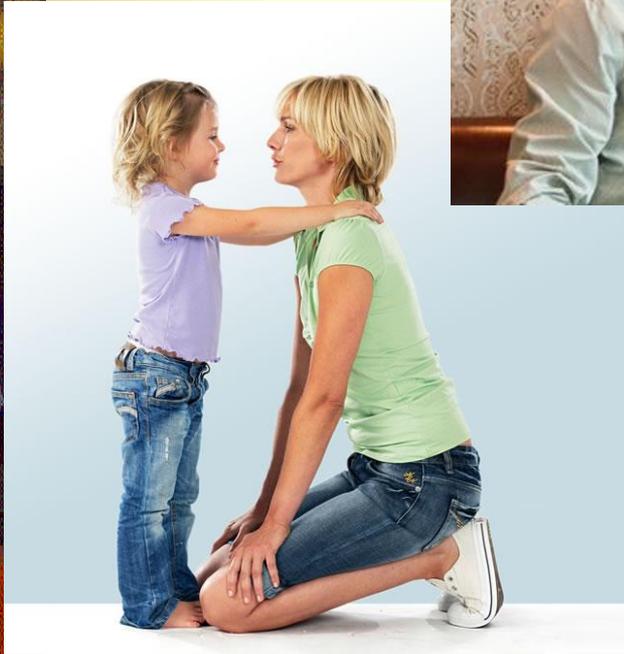
The background features a light beige gradient with several faint, overlapping gear shapes. On the left side, there is a vertical strip with a colorful, abstract, and textured pattern in shades of red, purple, blue, and orange.

WIE sehen Ihre
Verhandlungen aus?

WOFÜR wollen Sie WAS
mitnehmen?







Für welche Besprechungen wollen Sie sich vor allem stärken?

- ✿ Offizielle Verhandlungen der Behörde
- ✿ Besprechungen im Amt
- ✿ alltägliche Gespräche im Amt
- ✿ alltägliche Gespräche mit Partnern
- ✿ alltägliche Gespräche mit den Kindern

Prioritätenliste: 1. 2. 3. ...

WAS ist wichtig für eine gute Verhandlungsstärke? (=Überblick)

1. Ein **starkes Auftreten**: Aus einer Position der Stärke heraus ist gut verhandeln

→ 1. Video-Übung

2. Eine **gute Strategie/Taktik** = Gesamtkonzept

→ Paradigma und (Universal-)Strategie

3. Im „Werkzeugkoffer“ sind viele **Tipps und Tricks**

→ 20 Tipps zum Verhandeln + ERFA

4. Die Sicherheit, dass viele **Details des Verhandeln**s so funktionieren, wie es beabsichtigt ist

→ Profis trainieren immer wieder Details + Video-Üb 2,3..

Das Amt investiert in die
Qualität und Zufriedenheit...
Ihrer MitarbeiterInnen

Amt

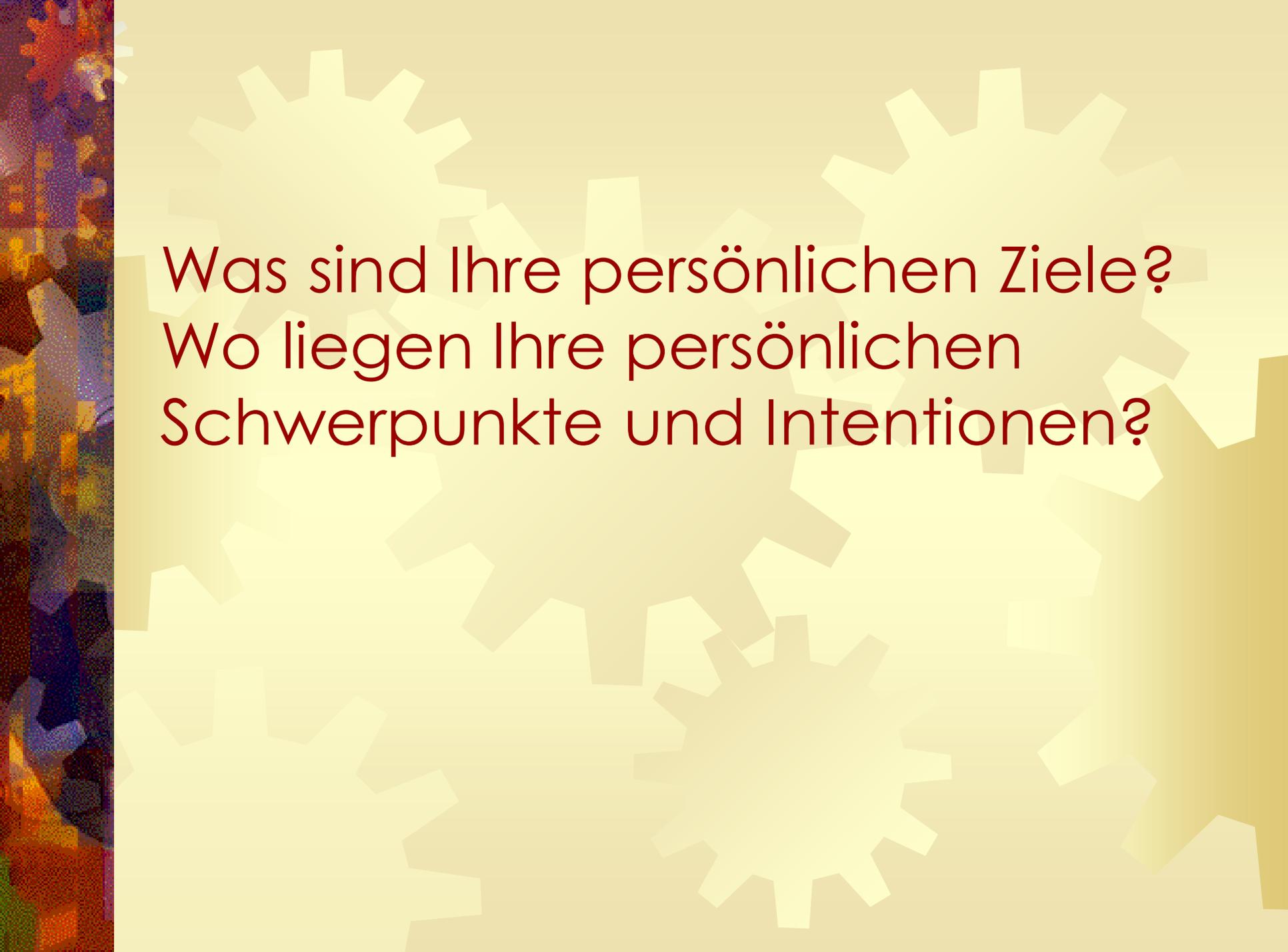
... und was wollen Sie?
Konkret:
WOFÜR wollen Sie WAS?

Mitarbeiter

Trainer

Ich biete Wissen,
Erfahrung, Kompetenz,...
Ich verpflichte mich...

Zu klären ist...

The background features a light beige color with a pattern of semi-transparent, overlapping gears in various sizes and orientations. On the left side, there is a vertical strip with a colorful, abstract, and textured appearance, possibly representing a gear mechanism or a digital interface.

Was sind Ihre persönlichen Ziele?
Wo liegen Ihre persönlichen
Schwerpunkte und Intentionen?

Eine andere Blickrichtung: Möchten Sie generell

➤ mehr „an sich“ = an Ihrer Persönlichkeit arbeiten,...

➤ um authentischer

- glaubwürdiger

- sicherer

- überzeugender

- ehrlicher

- selbstzufriedener

- stärker

- gelassener

➤zu werden

➤ wollen Sie mehr an kommunikativen und psychologischen „Techniken“ arbeiten,.....

- Gesprächskompetenz

- Verhandlungsgeschick

- Argumentationsstärke

- rhetorische Fähigkeiten

- =Techniken und Tricks

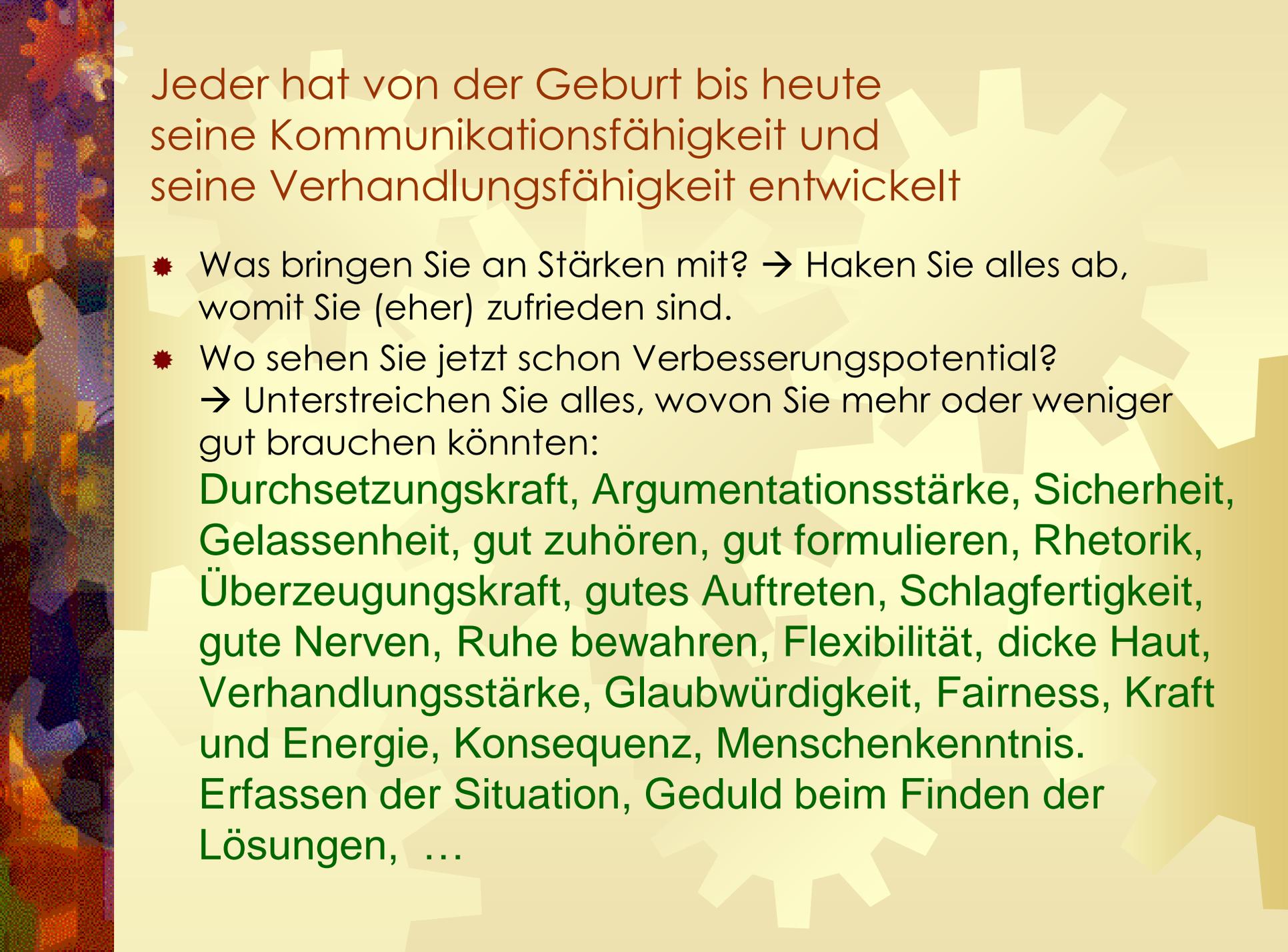
A) Ein kurzer Check mit Handzeichen

B) Arbeitsblatt und Graphik

Vereinfacht eine Dreiteilung:

Brauchen Sie

- mehr Gelassenheit und Ruhe
- mehr Durchsetzungskraft und Stärke
- mehr Diplomatie und psychologisches Geschick



Jeder hat von der Geburt bis heute
seine Kommunikationsfähigkeit und
seine Verhandlungsfähigkeit entwickelt

- ✿ Was bringen Sie an Stärken mit? → Haken Sie alles ab, womit Sie (eher) zufrieden sind.
- ✿ Wo sehen Sie jetzt schon Verbesserungspotential? → Unterstreichen Sie alles, wovon Sie mehr oder weniger gut brauchen könnten:

Durchsetzungskraft, Argumentationsstärke, Sicherheit, Gelassenheit, gut zuhören, gut formulieren, Rhetorik, Überzeugungskraft, gutes Auftreten, Schlagfertigkeit, gute Nerven, Ruhe bewahren, Flexibilität, dicke Haut, Verhandlungsstärke, Glaubwürdigkeit, Fairness, Kraft und Energie, Konsequenz, Menschenkenntnis. Erfassen der Situation, Geduld beim Finden der Lösungen, ...

Auf welchem Lernweg (=Methode) wollen Sie Ihre Ziele erreichen?

- **Was gibt es Neues? = Interesse an Knowhow**
Theorien, Strategien, Tipps und Tricks aus dem Fachgebiet der Gesprächsführung
- **Erfahrungsaustausch** Wie ist es bei anderen?
Wie läuft es bei anderen? Wie machen es andere?
- **Wie wirke ich auf andere? Wie erleben mich andere?**
= Viel Feedback (=Fremdbild) als Bestätigung oder Ergänzung zur Selbstsicht

Prioritätenliste für diese Tage: 1. 2. 3.

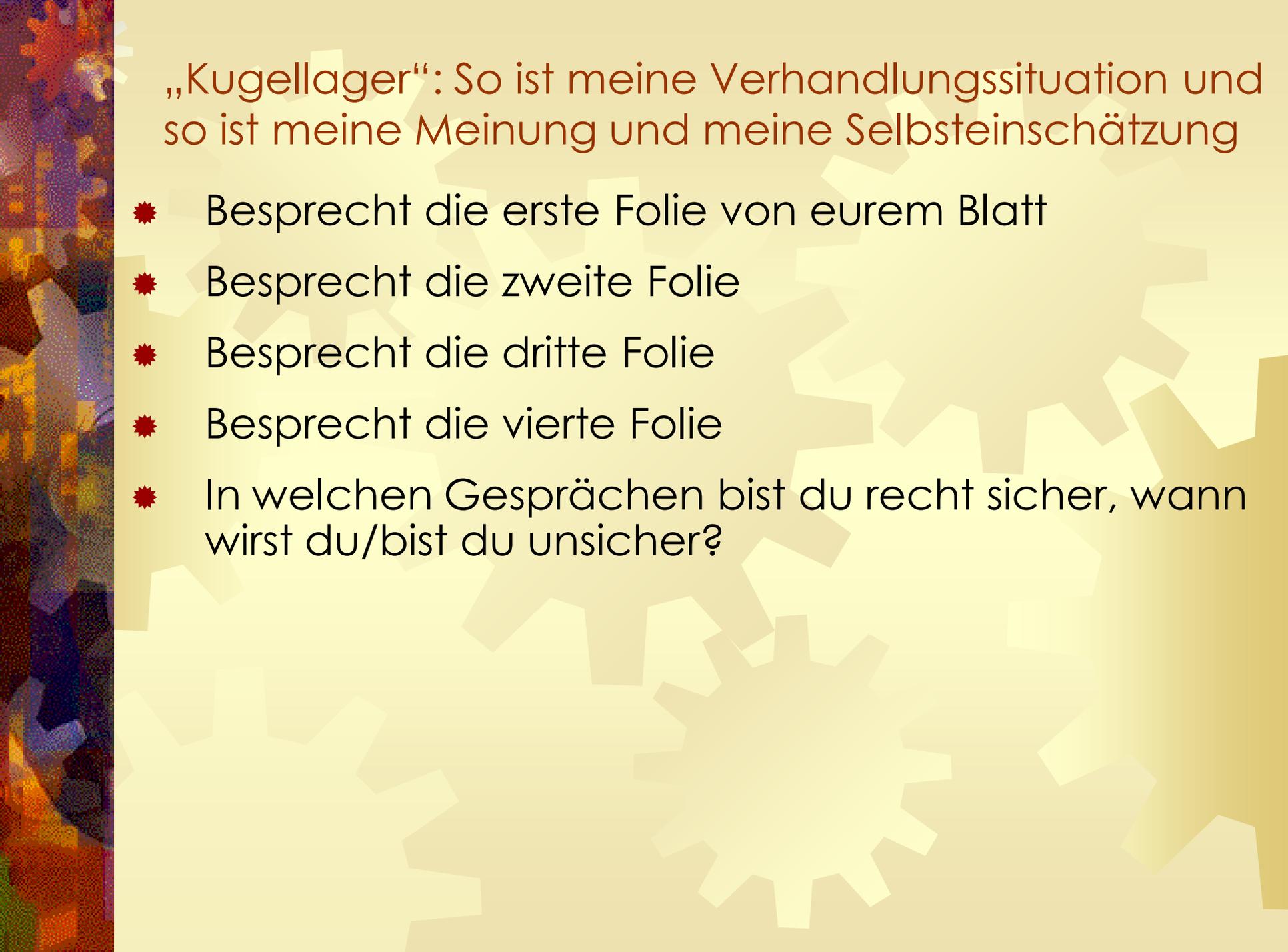
Zeitschiene

★ 9.00 - 12.30 Mittagessen 14.00 - 17.45
18.00 Abendessen 19.00 – 20.00

★ 8.30 - 12.30 13.45 - 16.30

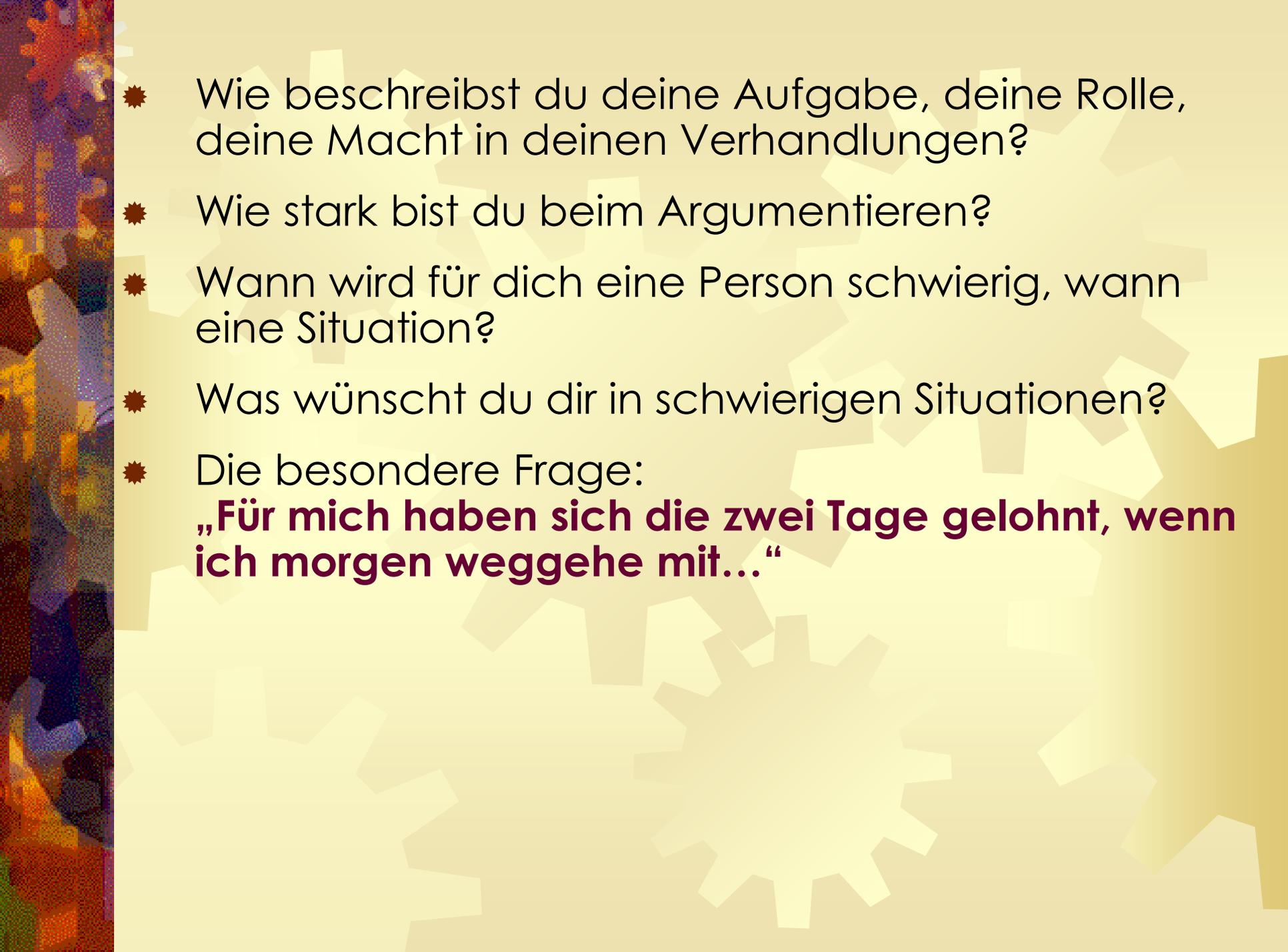
Gutes Klima – gute Erfolge!

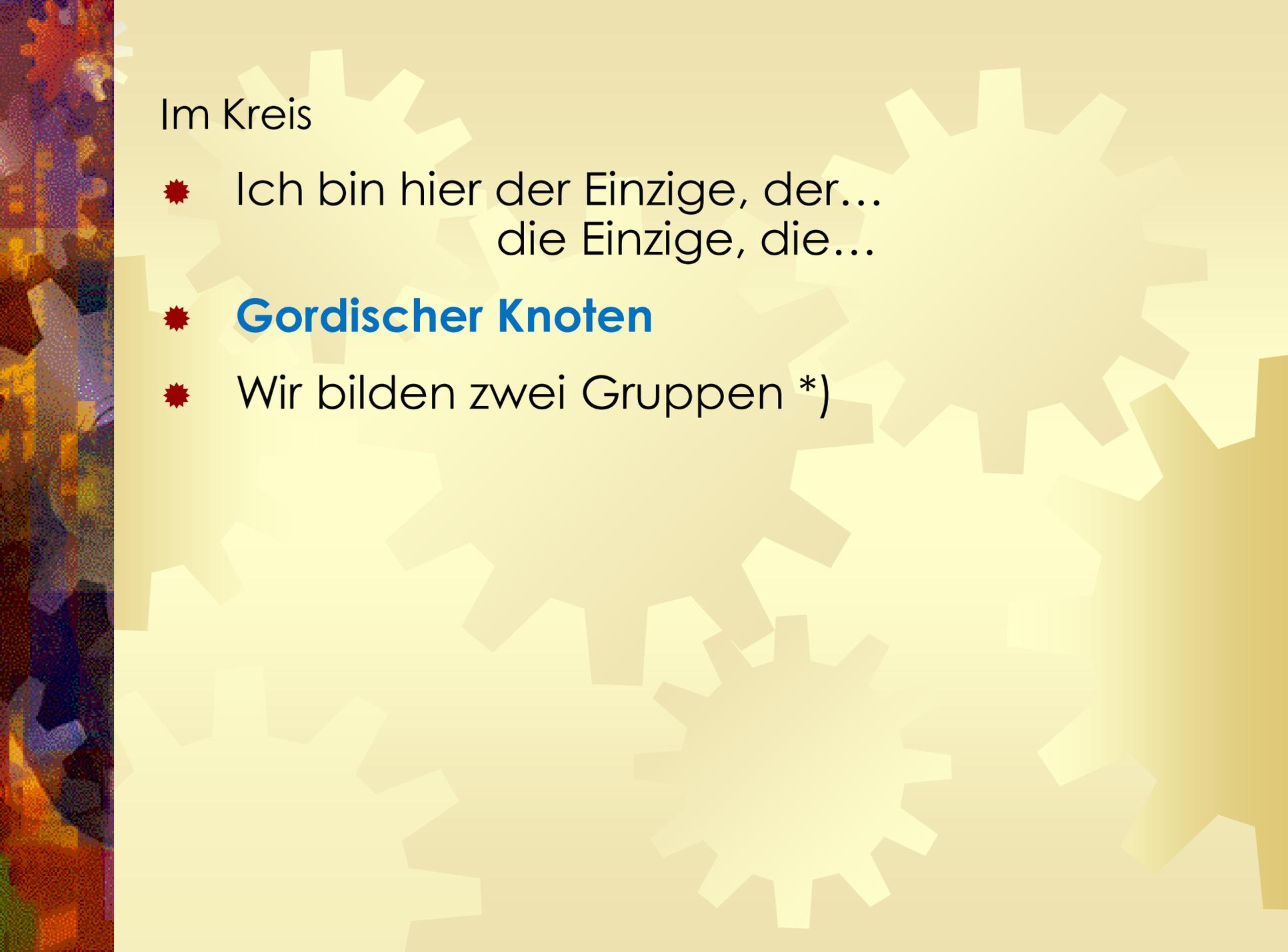
- ✿ Ankommen: spüren – schauen – wahrnehmen - begrüßen
- ✿ Wer bin ich; wer bist du?
- ✿ Ein paar Gemeinsamkeiten - ein paar Vorlieben - ein erstes Kennenlernen:
 - ✿ Plaudert miteinander
 - ✿ Dürfen wir das DU verwenden?
 - ✿ Nennt mehrmals euren Namen (und eure Herkunft)
 - ✿ Sprecht euch mit Namen an



„Kugellager“: So ist meine Verhandlungssituation und so ist meine Meinung und meine Selbsteinschätzung

- ✿ Besprecht die erste Folie von eurem Blatt
- ✿ Besprecht die zweite Folie
- ✿ Besprecht die dritte Folie
- ✿ Besprecht die vierte Folie
- ✿ In welchen Gesprächen bist du recht sicher, wann wirst du/bist du unsicher?

- 
- ✱ Wie beschreibst du deine Aufgabe, deine Rolle, deine Macht in deinen Verhandlungen?
 - ✱ Wie stark bist du beim Argumentieren?
 - ✱ Wann wird für dich eine Person schwierig, wann eine Situation?
 - ✱ Was wünschst du dir in schwierigen Situationen?
 - ✱ Die besondere Frage:
„Für mich haben sich die zwei Tage gelohnt, wenn ich morgen weggehe mit...“



Im Kreis

- ✿ Ich bin hier der Einzige, der...
die Einzige, die...
- ✿ **Gordischer Knoten**
- ✿ Wir bilden zwei Gruppen *)

Jetzt eine wichtige Grundsatzfrage:

Behörde – Wirtschaft – Alltag

- ✿ Manche meinen, Verhandlungen der Behörde sind ganz anders; manche meinen, es gibt viele Parallelen zum Verhandeln in der Wirtschaft und im Alltag.
- ✿ Wie sehen Sie generell die Situation?
- ✿ Wie ist es konkret in Ihren Verhandlungen?
- ✿ Was ist wie beim Auto- oder Hauskauf?
- ✿ Was ist wie im Gerichtssaal?
- ✿ Was ist wie mit Partnern, Kollegen, Chefs...?
- ✿ Was ist ganz anders?

WIE sehen SIE die Sache? → PA

Eine Grundhaltung von mir:

- ✿ **Das „Recht“ ist nicht verhandelbar**
 - ✿ Es gibt möglicherweise Interpretationsspielräume
 - ✿ Ganz entscheidend für den Erfolg einer Verhandlung und für Ruf der Behörde ist es
 - ✿ 1. **WIE** ein Beamter das Recht „vertritt“ und
 - ✿ 2. **WIE** er mit den Leuten umgeht,
- ✿ das **WIE** ist der wichtige Inhalt unseres Seminars

WIE sehen SIE die Sache? → PA

Verhandlungstypen bei der Behörde

- A) Bei einem Verfahren alle notwendigen Informationen einholen
- B) Als Amtssachverständiger seine Expertise einbringen
- C) Gesetzliche Vorgaben einfordern – Eine gesetzliche Vorgabe an den Mann bringen
- D) Eine gemeinsame (noch nicht existierende) Lösung entwickeln
- E) Ein Problem, eine schwierige Situation bestmöglich bewältigen = Problemlösungsstrategien
- F)
- G)

WIE sehen SIE die Sache? → PA

Eine ganz wichtige Lernhilfe, wenn es um „Verhalten in der Realität“ geht: **Hole dir immer wieder Feedback**

- *„Wie mache ich es tatsächlich und wie wirkt das auf die Anderen?“*
- Es geht um den ständigen Vergleich:
Mein „Selbstbild“ (= wie ich sein will und es mir vornehme) und das „Fremdbild“ durch Feedback (= wie mich die anderen erleben)
 - Jeder soll möglichst viel Feedback der anderen erhalten
 - Jeder soll möglichst viel Feedback geben
 - d.h.: **mit deinem Feedback hilfst Du!**
- Im Seminar gibt es die besondere Chance: Ich höre, wie die anderen mich erleben **UND** ich sehe mich gleichzeitig im Video: Ich bin mein eigener Beobachter! (mit eigener SD-Karte auch später zu Hause!!)

Erprobte Feedbackregel 1 für den Feedbackgeber

- 1. Suche das Positive, bestärke die Fähigkeiten = Stärken stärken!
- 2. Gib Tipps und Hilfen als Einzelperson:
 - *Auf mich wirkt das...*
 - *Ich erlebe das... Ich erlebe dich....*
 - *Mir würde gefallen....Ich rate dir....* Werte nicht!!
- „2“ kommt immer NACH „1“ das heißt:
immer zuerst positives Feedback, dann Tipps!

Regel 2

- Beobachte genau
- Sei bewusst aufmerksam und „empfindsam“:
Wie „wirkt“ das Gehörte auf mich?
Was „spüre ich“ in mir beim Zuhören und beim Zusehen?
 - *„SO erlebe ich dich...“* *„So wirkt das auf mich...“*

Praktisch heißt das:

- ✿ Erbitte und gib viel Feedback!
- ✿ - Frag um Feedback „*Wie erlebt ihr da meine?*“
- ✿ - Frag ob Feedback erwünscht ist:
„Darf ich dir sagen, wie ich dich da erlebe?“
- ✿ - Beginne mit positiven Rückmeldungen
- ✿ - biete deine Anregungen und Ideen als „Hilfe“ und beende möglichst immer mit einer Frage: *„Wie klingt das für dich?“* *„Wie geht's dir mit diesem Tipp?“*
- ✿ Keine Verteidigung, keine Rechtfertigung.... Es geht um subjektive Beobachtungen und Eindrücke
- ✿ Sei neugierig und „höre“, was der andere dazu „meint“
- ✿ -Beendet eine Feedbackrunde mit: *„Hat es gepasst?“* *„Was war interessant?“* *„Was war in diese Runde für dich hilfreich?“*

Besprechung der mitgebrachten Fälle:

EA (2 x 4 Min) und GA (3 x 3 Min)

Nimm Fall 1

→ Vorderseite: Titel

→ 3 Stärken auf die Rückseite →



Nimm Fall 2

→ Vorderseite: Titel

→ Rückseite: **2,3 Fragen** dazu....



Teil 2 unseres Seminars

Feedback zu deinem Auftreten

Gespräch/Vorstellrunde in Interview-Form:

1. Frage zur Person/Beruf:
Frau/Herr NN, sagen Sie uns bitte ...?
2. Frage zum Fall 1:
Sagen Sie uns ...Headline ... Stärken
3. Frage zum Fall 2:
Sagen Sie uns ...Headline ... Fragen
4. Frage zu Erwartungen, Zielen, Wünsche... zum Seminar.
*„Für mich waren die zwei Tage ein Gewinn,
wenn ich am Ende/in nächster Zeit/künftig....“*

→ A) So erleben wir dich/erlebst du dich **als Interviewer**

→ B) So erleben wir dich/erlebst du dich **als Befragter**

=Video-Übung 1

Vorinformation

Viel von unserer Kompetenz und Stärke vermitteln wir durch unser Auftreten

Dazu eine Kurzinformation aus einem ganz aktuellen Buch

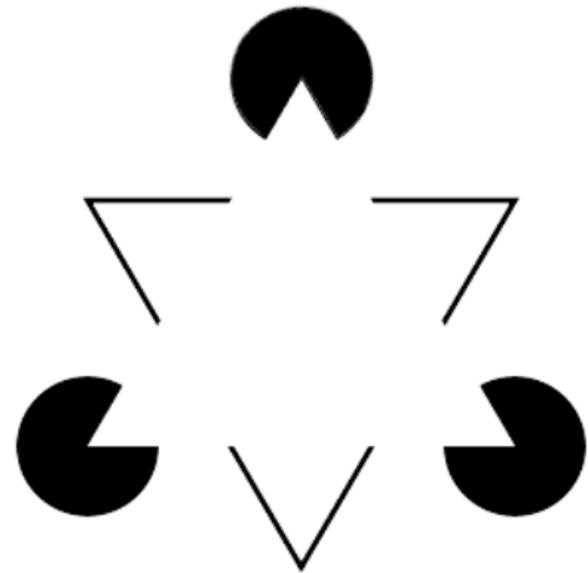
Jack Nasher: **ÜBERZEUGT!**

2017

- ✿ Die tatsächliche Kompetenz kann man „nicht“ erkennen. (Joshua Bell – Violine; Banksy – Malerei)
- ✿ Wir schließen aus Äußerlichkeiten auf die Kompetenz = wahrgenommene Kompetenz
= wir machen uns ein Bild

- Dahinter steht unsere „Fähigkeit“, Muster zu erkennen, Muster zu bilden:

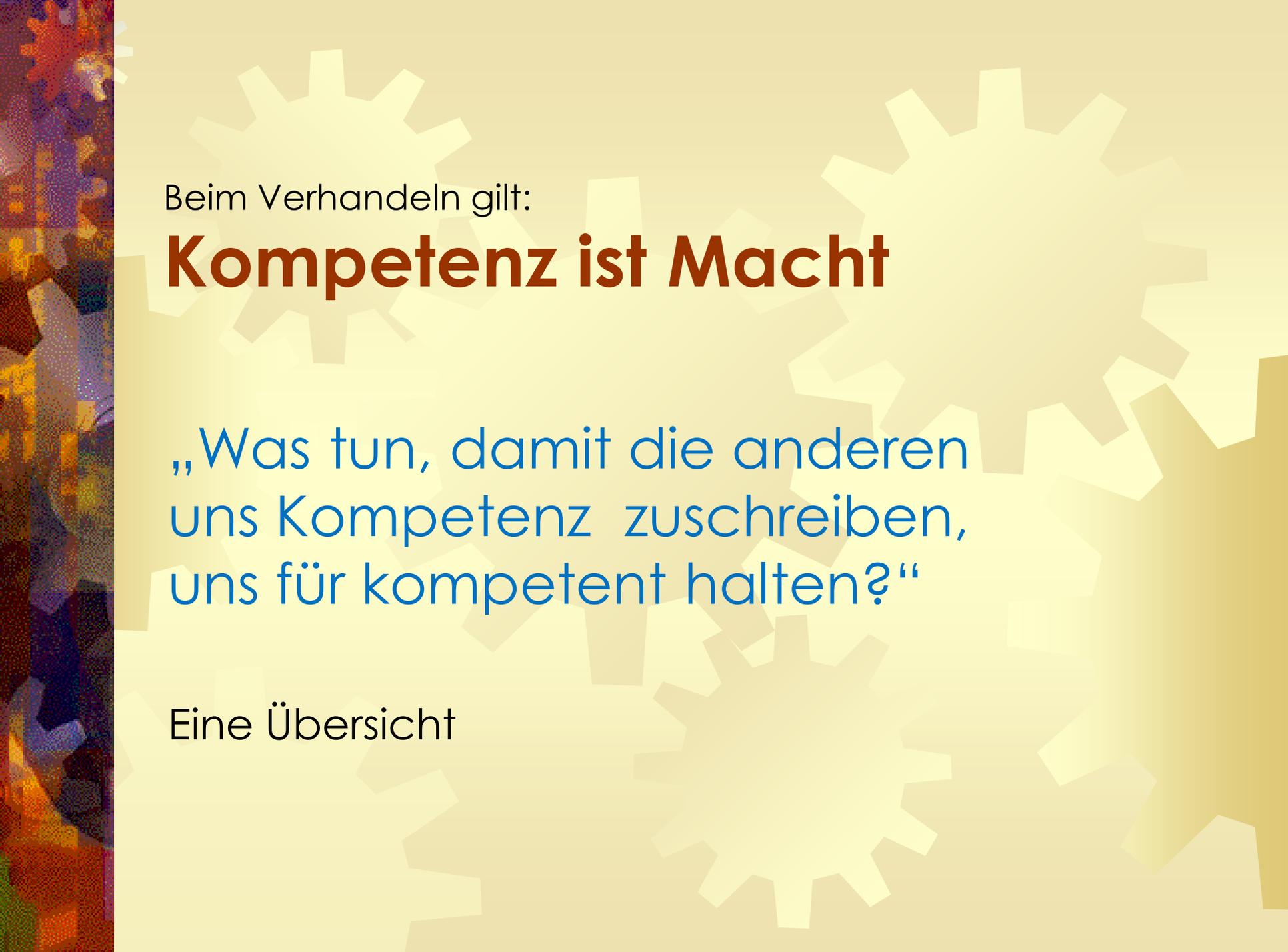
Kanizsa-Dreieck



- Wenn andere sich **SO** verhalten, halten wir sie für kompetent, wenn wir uns **SO** verhalten, werden wir von anderen als kompetent eingestuft.
- Was heißt **SO**? Genau DAS ist der Inhalt dieses Buches.

S.49: Zitat vom KH

- ✿ Auch wir werden von den anderen „erlebt“ ...
und daraus machen sich diese anderen ein „Bild“
= kompetent oder inkompetent
(Bei Kollegen dauert es 6-8 Jahre!...)

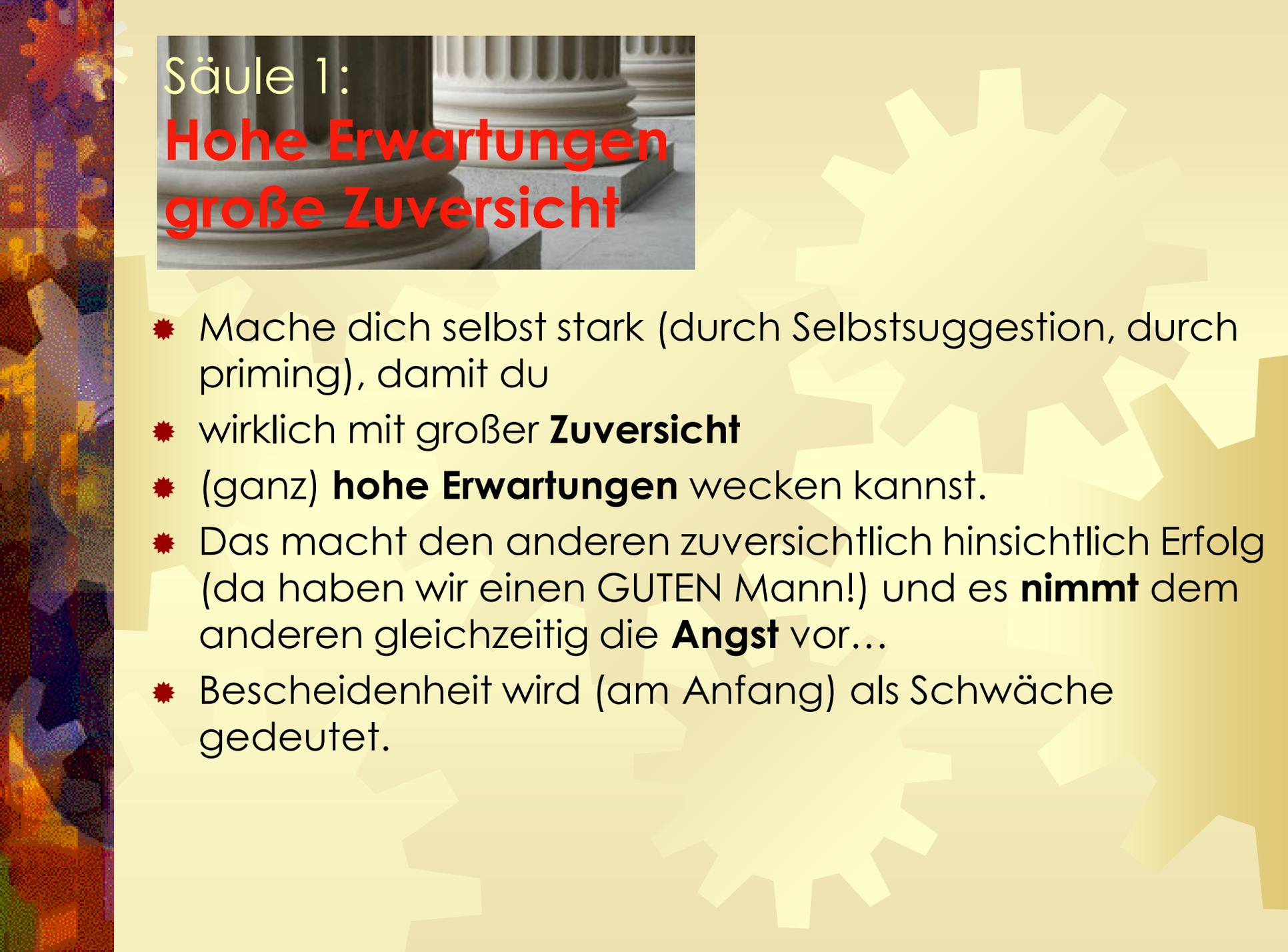


Beim Verhandeln gilt:

Kompetenz ist Macht

„Was tun, damit die anderen
uns Kompetenz zuschreiben,
uns für kompetent halten?“

Eine Übersicht

The background features a large, faint gear on the right side and a vertical strip of colorful, abstract gear patterns on the left. The main text is overlaid on a photograph of classical columns.

Säule 1:

Hohe Erwartungen große Zuversicht

- ✿ Mache dich selbst stark (durch Selbstsuggestion, durch priming), damit du
- ✿ wirklich mit großer **Zuversicht**
- ✿ (ganz) **hohe Erwartungen** wecken kannst.
- ✿ Das macht den anderen zuversichtlich hinsichtlich Erfolg (da haben wir einen GUTEN Mann!) und es **nimmt** dem anderen gleichzeitig die **Angst** vor...
- ✿ Bescheidenheit wird (am Anfang) als Schwäche gedeutet.



- Geh gekonnt mit **guten** bzw. mit **schlechten Nachrichten** um
- Stelle dich ins Rampenlicht...
- Gehe „geschickt“ in Deckung...
- Schuldeingeständnisse ganz kurz und sofort: „Wir haben gelernt...“ „Jetzt aber...“ → Zuversicht...



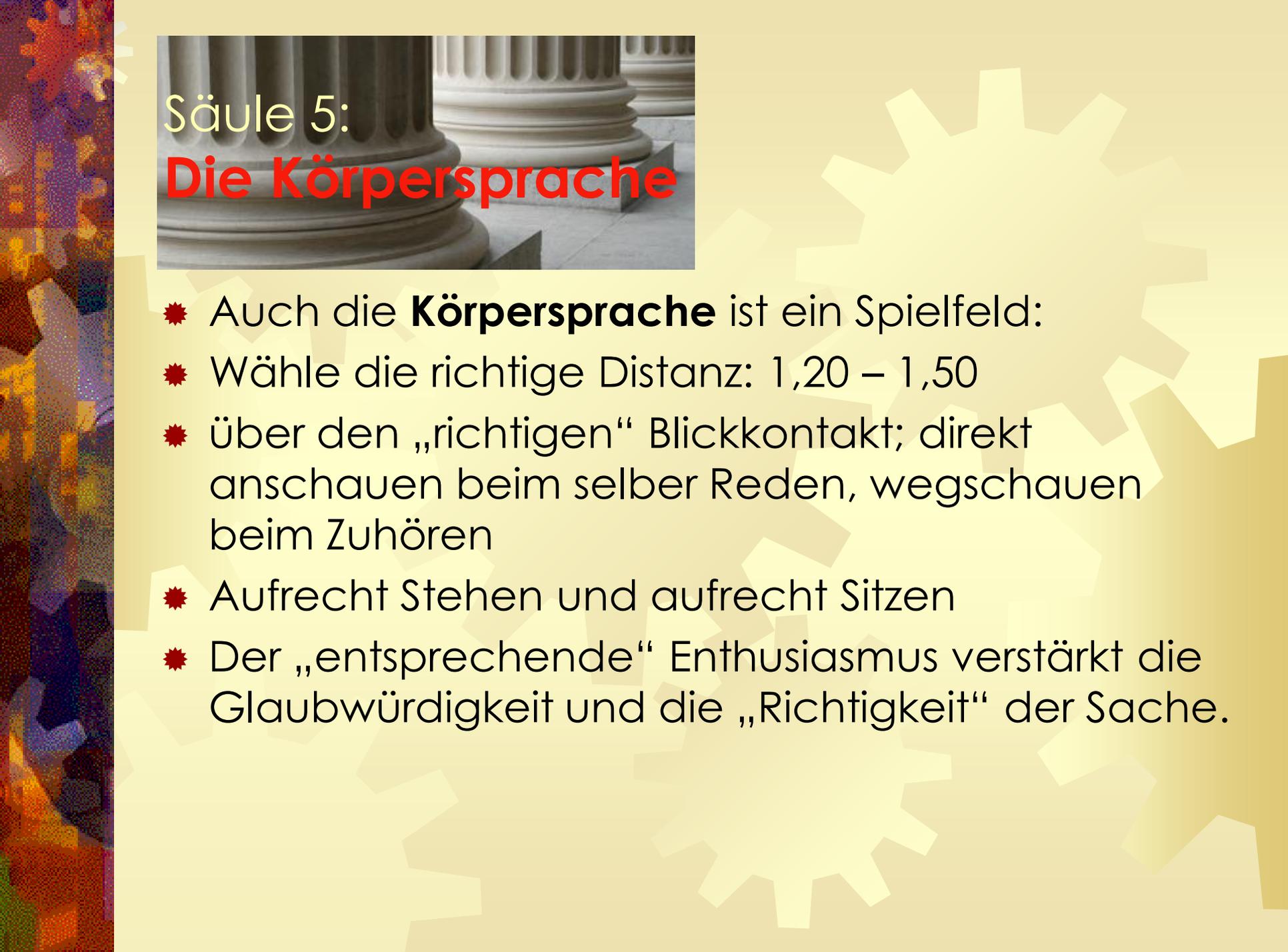
Säule 3:

Die Sprache

- ✿ Mit der **Sprache** beeindruckten wir ganz besonders.
- ✿ Hochsprache ist eindeutig überlegen
- ✿ Powertalking heißt: keine Verkleinerung, Abschwächung, Verniedlichung...
- ✿ Gelegentlich darf es etwas kompliziert sein.



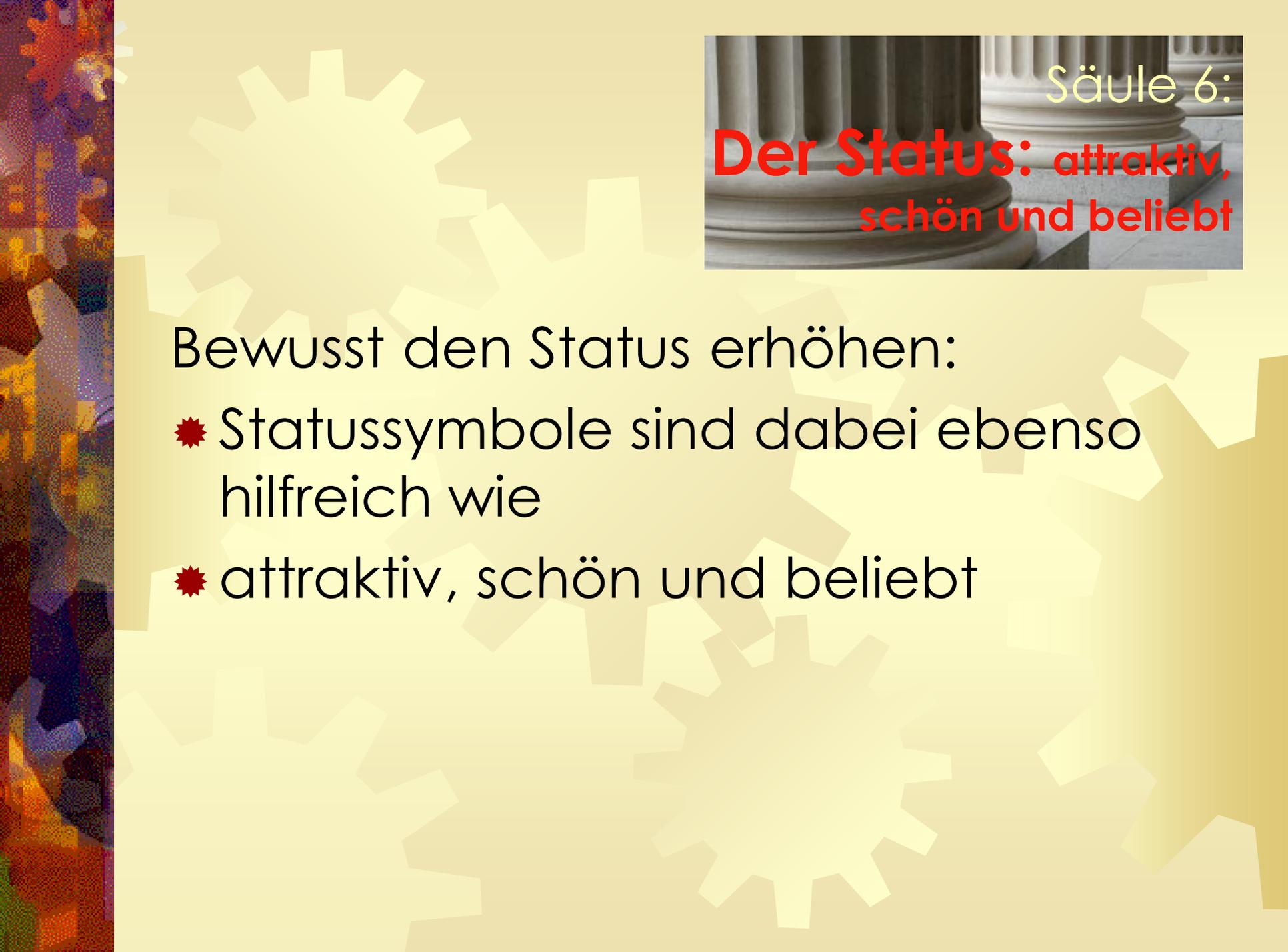
- ✿ Wir machen klar:
- ✿ Die aktuelle Situation ist ein weiterer Beweis für die Eindeutigkeit der **eigenen Berufung**.
- ✿ Alle Schritte auf unserem Weg zeugen von unserer **Naturbegabung**.
- ✿ Es gab und gibt **kein Bemühen** (das haben wir nicht nötig!), bei uns gibt es nur beste Ergebnisse.
→ ...und wenn die Ergebnisse nur „mäßig“ waren/sind, dann ist das das Beste, was hier möglich ist!
–vgl. ein Arzt vor der OP: prima! Contra: Naja, schauen wir...



Säule 5:

Die Körpersprache

- Auch die **Körpersprache** ist ein Spielfeld:
- Wähle die richtige Distanz: 1,20 – 1,50
- über den „richtigen“ Blickkontakt; direkt anschauen beim selber Reden, wegschauen beim Zuhören
- Aufrecht Stehen und aufrecht Sitzen
- Der „entsprechende“ Enthusiasmus verstärkt die Glaubwürdigkeit und die „Richtigkeit“ der Sache.



Säule 6:

**Der Status: attraktiv,
schön und beliebt**

Bewusst den Status erhöhen:

- Statussymbole sind dabei ebenso hilfreich wie
- attraktiv, schön und beliebt

Persönliche Reflexion zum Buch

“ÜBERZEUGT!”

von Jack Nasher

Welche Verhaltensweisen als „**Zeichen für Kompetenz**“

(A) wollen SIE persönlich , **(B)** in welchen Situationen und **(C)** für welche Ziele nutzen?

1. Mit großer Zuversicht hohe Erwartungen wecken und die Ängste verringern
2. Mit guten und schlechten Nachrichten gekonnt umgehen
3. Die Sprache (Aussprache, Hochsprache, Powertalking..) recht bewusst einsetzen
4. Klar machen: Die aktuelle Situation ist ein weiterer Beweis für die Eindeutigkeit der eigenen Berufung
5. Kompetenz vermitteln mit der Körpersprache
6. Den eigenen Status erhöhen - Statussymbole, Beliebtheit und Attraktivität

Feedback zu deinem Auftreten

Gespräch/Vorstellrunde in Interview-Form:

1. Frage zur Person/Beruf:
Frau/Herr NN, sagen Sie uns bitte ...?
2. Frage zum Fall 1:
Sagen Sie uns ...Headline ... Stärken
3. Frage zum Fall 2:
Sagen Sie uns ...Headline ... Fragen
4. Frage zu Erwartungen, Zielen, Wünsche... zum Seminar.
*„Für mich waren die zwei Tage ein Gewinn,
wenn ich am Ende/in nächster Zeit/künftig....“*

→ A) So erleben wir dich/erlebst du dich **als Interviewer**

→ B) So erleben wir dich/erlebst du dich **als Befragter**

=Video-Übung 1

Überlege: Wie möchtest du, dass wir dich erleben?
Lege deine Intention jetzt fest

Schreib auf deine Karte ein oder zwei Eigenschaften

So möchte ich wirken:

kompetent

stark

natürlich

persönlich

professionell

nachdrücklich

kontaktfördernd

freundlich

ruhig

engagiert

sachlich

zurückhaltend

überzeugend

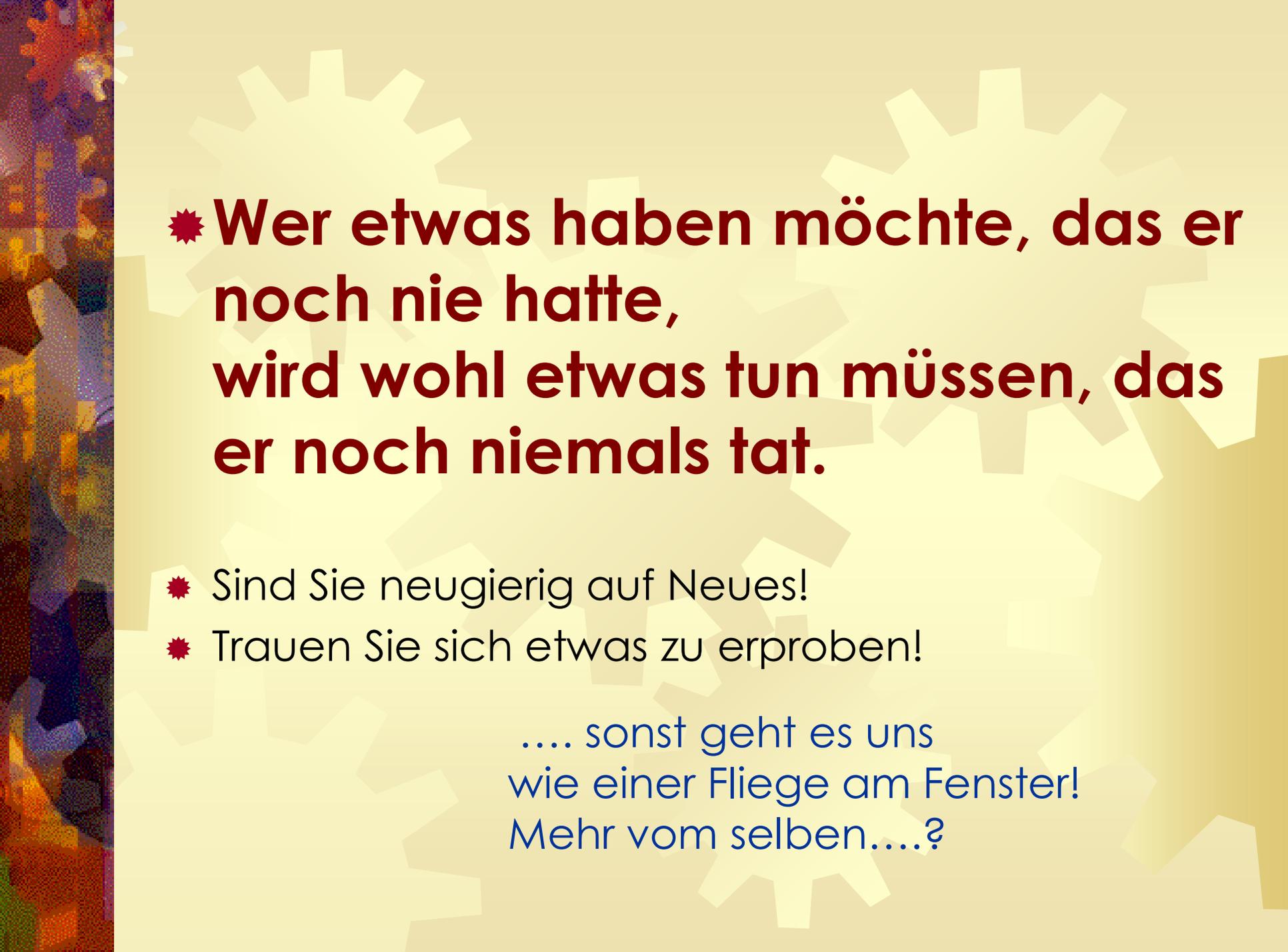
...



Als Interviewer möchte ich..... wirken



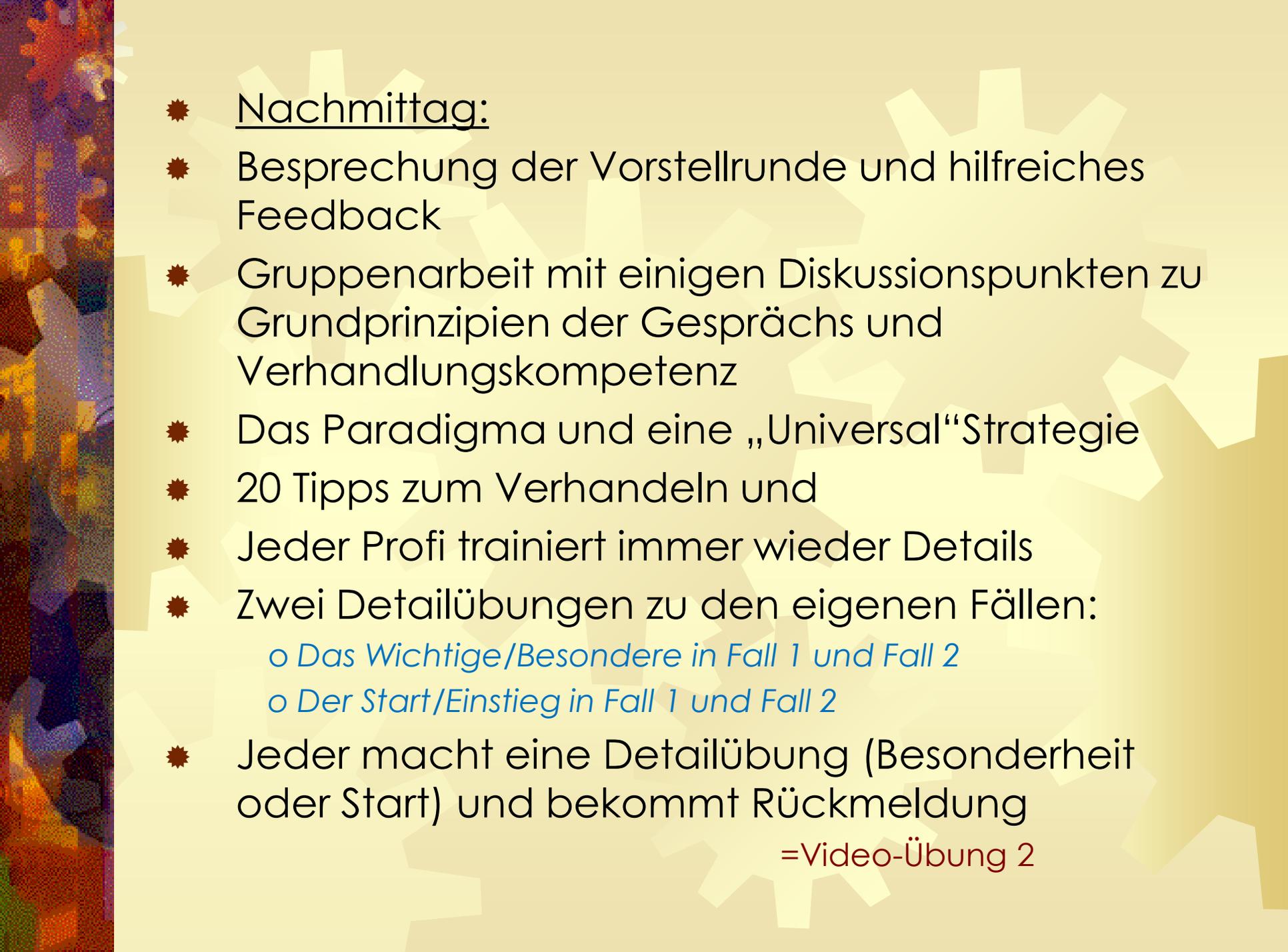
Als Interviewter möchte ich.....wirken



✿ Wer etwas haben möchte, das er noch nie hatte, wird wohl etwas tun müssen, das er noch niemals tat.

- ✿ Sind Sie neugierig auf Neues!
- ✿ Trauen Sie sich etwas zu erproben!

.... sonst geht es uns
wie einer Fliege am Fenster!
Mehr vom selben....?

- 
- ✿ Nachmittag:
 - ✿ Besprechung der Vorstellungsrunde und hilfreiches Feedback
 - ✿ Gruppenarbeit mit einigen Diskussionspunkten zu Grundprinzipien der Gesprächs und Verhandlungskompetenz
 - ✿ Das Paradigma und eine „Universal“Strategie
 - ✿ 20 Tipps zum Verhandeln und
 - ✿ Jeder Profi trainiert immer wieder Details
 - ✿ Zwei Detailübungen zu den eigenen Fällen:
 - o *Das Wichtige/Besondere in Fall 1 und Fall 2*
 - o *Der Start/Einstieg in Fall 1 und Fall 2*
 - ✿ Jeder macht eine Detailübung (Besonderheit oder Start) und bekommt Rückmeldung
- =Video-Übung 2

WAS ist WIE wichtig für Ihr Lernen

Wie wichtig, wieviel % (von 100%) sind

1. das Wissen und Können des Trainers
2. die Gespräche, Erfahrungen und Rückmeldungen in der Gruppe
3. das persönliche Engagement?

10% W

30% Gr

60% p.E

PS: Wie beim Essen können wir beim (bewussten)

Lernen (jederzeit) sagen:

JA, DAS will ich oder

NEIN, DAS will ich nicht!!

= Lernregel 1: **Selbstverantwortung**

Generell gilt für **nachhaltiges Lernen** → ← Prüfungslernen

- Nachhaltiges Lernen finden nur statt, wenn das Lernen „*unter die Haut geht*“. Solange nur der Kopf (und der Wille) da ist, gibt es keine bleibende „Wirkung“.
- Absichtlich lernen: Bei allem, was Sie auf Dauer behalten und nutzen wollen, aktivieren Sie Ihre Gefühle und Emotionen; spüren Sie in Ihren Körper.
 - Focusing: „Spüren Sie kurz dahin...“ Die Empfindungen im Brust- und Bauchraum sind entscheidend
- Unabsichtlich/rückblickend lernen: Erkennen Sie manche Enttäuschung, manchen Ärger als sehr hilfreiche Emotion zur Veränderung = den Ärger als „Mittel zum Zweck“ nicht nach-tragen, sondern dankbar abhaken und die „Erkenntnis“ mitnehmen
 - = Lernregel 2: **Betroffenheit/Emotionalität**

Nachhaltig gelernt heißt..

- das Neue steht Ihnen zur Verfügung. Sie können jederzeit darauf zugreifen
- Es ist „im Bauch“ und Sie können „aus dem Bauch heraus“ agieren.

Wie kommt es in den Bauch hinein?

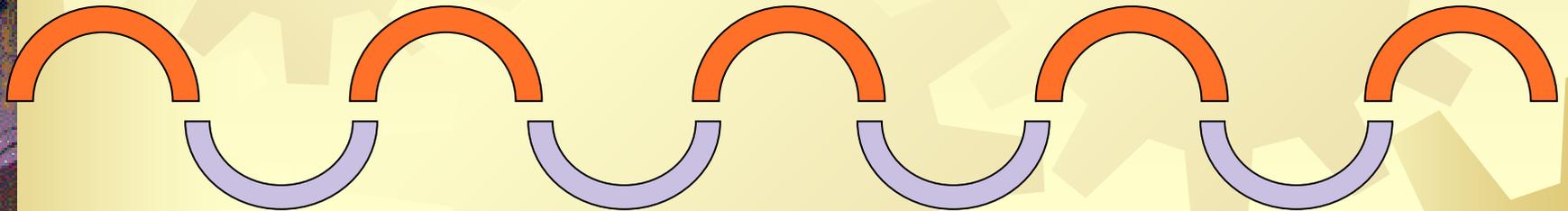
- Sie haben etwas (Neues) so oft wiederholt (= so gut gelernt), dass es ein Teil von Ihnen geworden ist
- Früher hieß es: üben, üben, üben...
- Heute wissen wir: 1. Wichtig ist die intellektuelle und emotionale Auseinandersetzung in Ihnen (Ideal ist auch die Auseinandersetzung im Gespräch mit anderen!!) und 2. Es gibt genug reale und mentale Wiederholungen, sodass, 3. die entsprechenden Gehirnverknüpfungen entstehen = Sie integrieren das Neue in Ihre Persönlichkeit.
- Ausnahme: „...dass ein Wort ganz plötzlich auf den Grund einer Seele fällt.“

Die Frage der Verantwortung

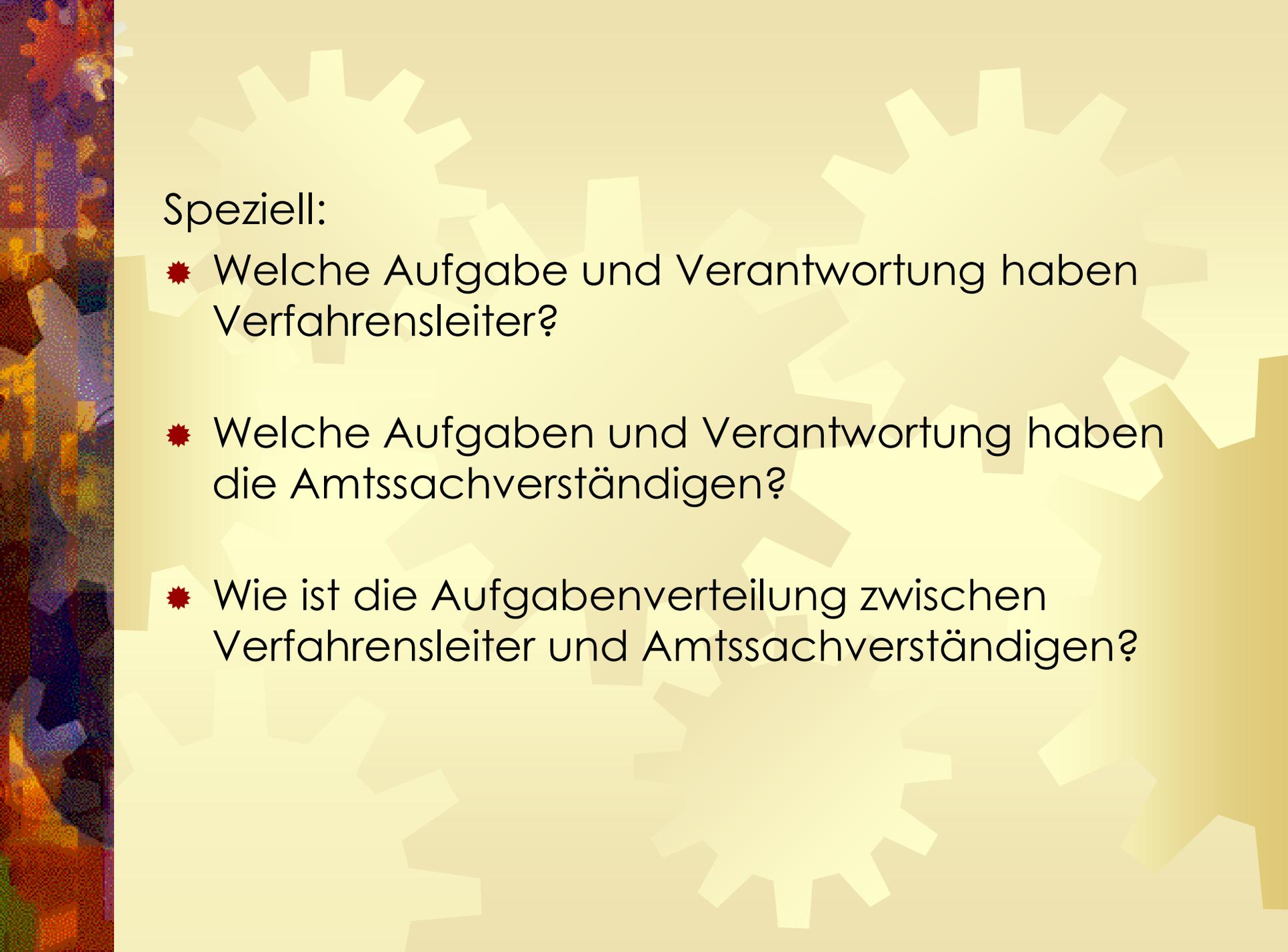
- ✿ WER hat in einem Gespräch, in einer Verhandlung WOFÜR, WIE VIEL Verantwortung?
- ✿ Ihre Verantwortung?
- ✿ Die gemeinsame Verantwortung?
- ✿ Die Verantwortung des Kontexts?

So sehe ich es:

- Sie haben 100 % für Ihren Gesprächsanteil



- Sie teilen mit den anderen die Verantwortung für das Ergebnis: 80 : 20 50 : 50 40 : 60
- Der „Rahmen“ ist ein wichtiger Teil; vielleicht sollten Sie daran etwas „drehen!“ = verändern oder verändern lassen

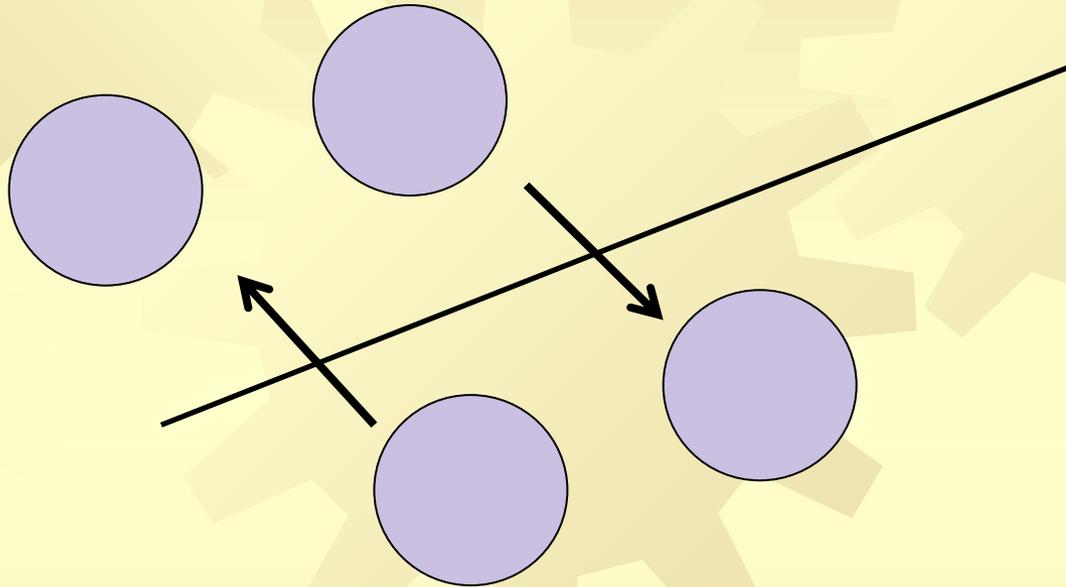


Speziell:

- Welche Aufgabe und Verantwortung haben Verfahrensleiter?
- Welche Aufgaben und Verantwortung haben die Amtssachverständigen?
- Wie ist die Aufgabenverteilung zwischen Verfahrensleiter und Amtssachverständigen?

Das Paradigma

„Bring den anderen auf deine Seite!“



„Was brauchen Sie.. Was brauchst du, damit du mein Angebot, meine Vorschläge, meine Lösungen... annehmen kannst?“



Weltberühmt und faszinierend:

Die Harvard-Strategie

The background features a light beige color with several faint, overlapping gear shapes. On the left side, there is a vertical strip with a colorful, abstract pattern of gears in shades of red, purple, blue, and orange.

Zum Paradigma jetzt die wichtige Ergänzung

20 Tipps zum Verhandeln



Detail-Übungen

Jeder Profi trainiert immer wieder Details

Welche „Werkzeuge“ aus deinem Rucksack brauchst du häufig?
Welche „Werkzeuge“ in deinem Rucksack machen dich stark?

Arbeitsweise in der Gruppe

- ☀ Nutze die Gruppe; da kann jeder über seine Erfahrungen und Vorstellungen reden **und jeder kann immer wieder trainieren**
- ☀ Hole dir im Lauf des Seminars möglichst viel Bestätigung für deine Stärken und...
- ☀ sei mutig beim Erproben/Trainieren neuer Fähigkeiten
- ☀ Trau dich und trainiere!
- ☀ Lieber zweimal kurz als ein mal lang! Oft reicht ein Satz!
- ☀ Ende mit einem „guten Gefühl“

Grobplanung einer Verhandlung

1. Was liegt am Tisch?
WER verhandelt mit WEM und WORÜBER?
2. Was ist meine Aufgabe? Was ist das Ziel?
3. Was ist das Ziel des anderen?
4. Was sind meine Interessen, was seine?
5. Gibt es Hintermänner bei mir, beim anderen?
6. Was sind meine 2,3.. Hauptargumente? (ZANBA?)
7. Mit welchen Gegenargumenten reche ich?
8. Gibt es Besonderheiten, gibt es Schwierigkeiten?
9. Wie gehe ich vor? Struktur: 1. 2. 3.
10. Wie formuliere ich meine Startsätze?

Standardübung A: „Besonderheit(en)“

Überlege für Fall 1 und Fall 2:

- ✿ „*Worauf kommt es vor allem an?*“ Musst du besonders
 - klar informieren, gut erklären
 - überzeugen, argumentieren,
 - überreden, gewinnen
 - verkaufen
 - Verständnis zeigen, beruhigen
 -
 - Geht's um Vorschläge/Angebote?
 - Geht's um Ablehnungen/Verbote?
 - Geht's um ein NEIN?
 - Geht's um Vertrauensaufbau?
 - Geht's um Side-step? (heraus aus der Schusslinie)
 -
 - „Gibt es einen „*Knackpunkt*“, eine *Besonderheit*, eine *Hürde*....?“

Übung 2a

Überlege zuerst alleine und besprich anschließend mit der Gruppe:

Im ersten Fall ist wichtig... Im zweiten...

Argumente, Fragen, Sicherheit, NEIN, Struktur, Zugeständnisse, Festigkeit.....

Wähle jetzt eine Besonderheit, einen „Knackpunkt“ aus und bereite ein kurzes Rollenspiel vor (Video-Übung 2a - 2Min!)

Standardübung B:

„Gut begonnen, halb gewonnen!“

- Wie startest du deinen Fall 1?
- Wie deinen Fall 2?
- Überlege zuerst: Die Situation, die Aufgabe, das Ziel... = Grobplanung:
 - + Was ist DIR heute WICHTIG?
Was sind „Handlungsleitende Motive“?
→ Folien
- vgl S. 11/12 und S. 23-26 in den Unterlagen

Was ist in dieser Verhandlung (für dich) Grundhaltung/Grundwert?

Wichtig ist für mich

- die gute Beziehung zu den GP
- das harmonische Gesprächsklima
- die einvernehmliche Lösung
- keine Streitereien
- der gute Ruf des Hauses
- die rasche Lösung
- die richtige Lösung
- die gerechte Lösung
-
- Überlege in der Planungsphase und später während der Verhandlung: Was ist im Spiel? Vgl. Balance von Ratio und Emotion.
- Was soll in der Eröffnung erwähnt werden, was soll deutlich gesagt werden?

Welche Handlungsmotive sind „im Spiel“?

Wir selbst haben – bewusst oder unbewusst – Motive, die unser Handeln leiten.

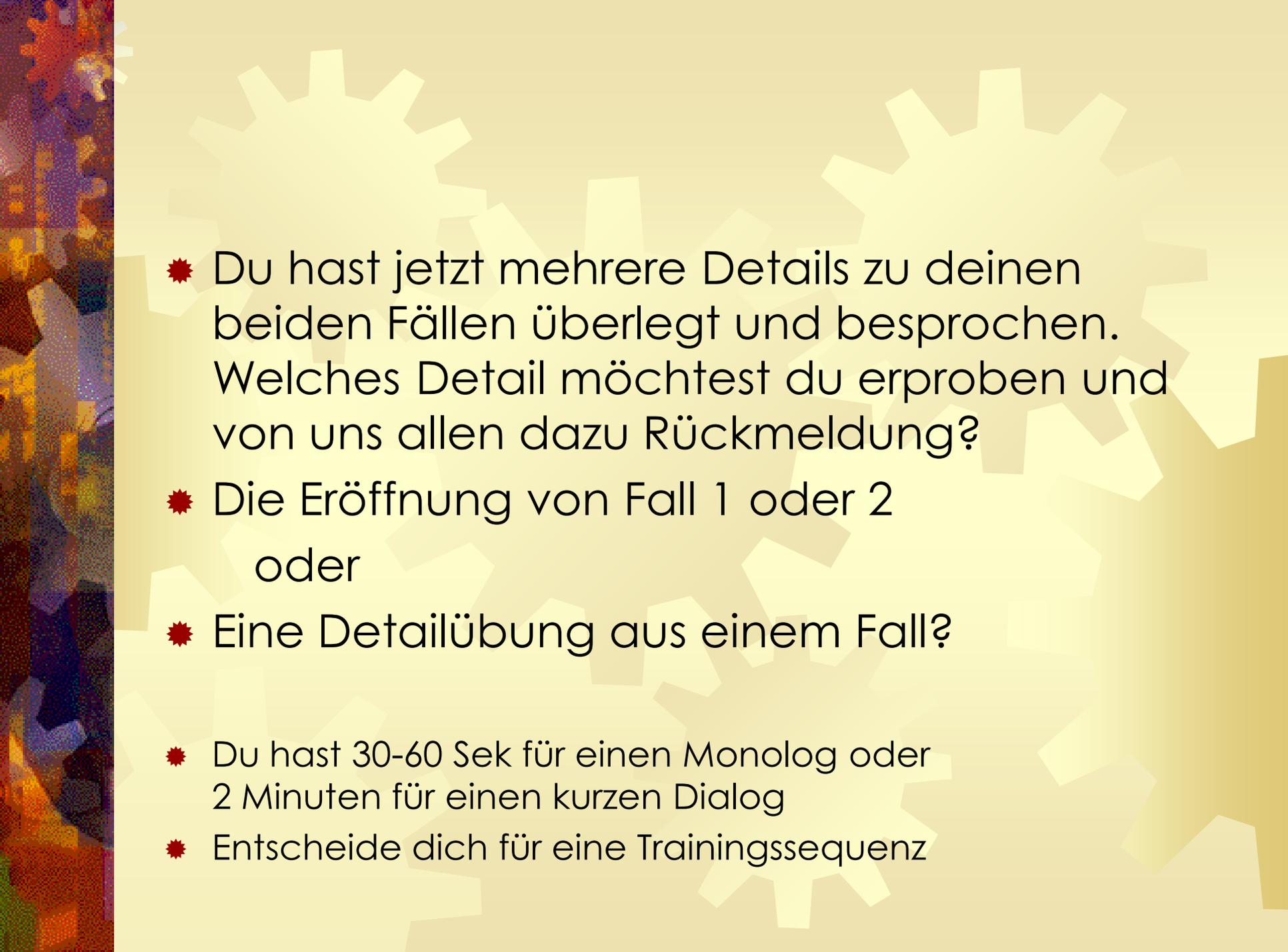
- Sicherheit
- Wirtschaftlichkeit
- Gewinn
- Bequemlichkeit
- Macht
- Streben nach Anerkennung
- Gerechtigkeit
- Qualität
- Gesundheit
- Prestige
- Soziale Bedürfnisse
-

- Ebenso haben unsere Gesprächspartner „ihre“ Motive.

Übung 2b

„Gut begonnen halb gewonnen“

- ✿ Plane für einen Fall den Start so exakt als nötig
- ✿ Lege die ersten Sätze fest und mach damit deine Position und deine Intention (eindeutig) klar
- ✿ Besprich in der Gruppe deine Planung
- ✿ Erprobe 2a (Besonderheit) oder 2b (Start) und
- ✿ hole dir Rückmeldungen = **Videoübung 2**

- 
- Du hast jetzt mehrere Details zu deinen beiden Fällen überlegt und besprochen. Welches Detail möchtest du erproben und von uns allen dazu Rückmeldung?
 - Die Eröffnung von Fall 1 oder 2
oder
 - Eine Detailübung aus einem Fall?
 - Du hast 30-60 Sek für einen Monolog oder 2 Minuten für einen kurzen Dialog
 - Entscheide dich für eine Trainingssequenz

2. Tag

- ✿ Rückblick Ausblick
- ✿ Detailübungen (1-6, 7-12, 13-18..) in der Gruppe
(Video-Übung?)
- ✿ Wichtige Info aus aktueller Literatur
 - ✿ Kommunikative Werkseinstellung – Nicht auf das zuletzt gesagte „zubeißen“ ... und andere spannende Aspekte
 - ✿ DEAL von Jack Nasher
- ✿ Argumente und Gegenargumente
→ Video-Übung 3/4
- ✿ Ergänzende Ideen:
 - ✿ Macht, Status...
 - ✿ Umgang mit Widerstand