



Die „königlichen Spieler“ auf der „Verhandlungsbühne“

Wirksame Inszenierungen im Verhandlungsgespräch

Welches Bild haben Sie im Kopf, wenn der König in einem Theaterstück die Bühne betritt? Wie wirkt er auf Sie? Macht er aufgrund seiner Ausstrahlung und seiner Autorität Eindruck auf Sie? Wirkt er durch Charisma oder durch den gezielten Einsatz von machtvoller verbaler oder nonverbaler Kommunikation? Für den König gibt es viele Möglichkeiten seine Wirkung zu erhöhen um respektiert und geachtet zu werden. Und genau darauf kommt es an – die Wirkung auf andere gezielt zu steuern.



Auch in einem Verhandlungsgespräch - zum Beispiel im Einkauf - inszenieren professionelle Verhandler ein Bild des Königs. Sie kreieren eine Bühne als Verhandlungs-rahmen, schaffen sich ihren eigenen „kollegialen Hofstaat“ und erstellen ihre Inszenierung auf der „Verhandlungs-bühne“.

Diese ist geprägt durch Zurückhaltung. Könige reden wenig, sie lassen etwas darbringen oder vorstellen, lehnen sich zurück um anschließend ihr Urteil zu fällen und kundzutun. Ähnlich agieren gute Einkäufer. Sie beobachten, lassen präsentieren und lauschen gespannt, während sie dem Verkäufer immer wieder ein kurzes verbales oder nonverbales Signal senden, das ihm zeigt, dass seine „Darbietung“ interessant ist und er ermutigt seine Ausführungen fortführt.

Die königlichen Einkäufer geben ungefragt keine Informationen preis. Stattdessen warten sie ab, treffen teils ausweichende Aussagen und nutzen die „Macht des Schweigens“ um ihre Position zu stärken.

Jetzt gibt es unterschiedliche Möglichkeiten auf diese Situation zu reagieren. Zum Beispiel aktiv werden und die eigene Darbietung steigern. Oder bewusst die „Stille“ nutzen und abwarten, um auf Augenhöhe mit dem „königlichen Einkäufer“ zu verhandeln.

Wer „von König zu König“ verhandeln will, setzt die Gesprächsverlangsamung als wirksames Mittel ein und nimmt sich Zeit, um Fragen zur Informationsgewinnung und zur Abklärung des gegenseitigen Verständnisses zu stellen. Nicht nachvollziehbare Antworten werden hinterfragt. Zögert der Gesprächspartner mit der Antwort, hilft es die Fragestellung zu verändern um dran zu bleiben. Erst dann können auch verdeckte Störungen und Widersprüche aufgedeckt werden um angemessen reagieren zu können.

Ein Profi auf der Verhandlungs-Gegenseite wird nun merken, dass er einem Verhandlungspartner auf Augenhöhe gegenüber sitzt.

Was meinen Sie: mit wem verhandelt der „königliche Einkäufer“ lieber – von „König zu König“, oder von „König zu Diener“?

Spielen Sie „königlich“ – denn Sie und Ihre Kunden können das Beste verlangen!