



JUTTA PORTNER
Flexibel verhandeln
Die vier Fälle der NEGO-Strategie

360 Seiten, gebunden
ISBN 978-3-86936-755-2
€ 34,90 (D) | € 35,90 (A)
GABAL Verlag, Offenbach 2017

Ob auf privater Ebene oder im Beruf: Verhandlungen prägen den Alltag fast aller Menschen, auch wenn sie sich darüber mitunter gar nicht bewusst sind. So feilschen Ehepartner etwa über den nächsten Urlaubsort, das Wochenendprogramm oder die Verteilung der Hausarbeit. Geschäftsleute kämpfen um Vertragsabschlüsse, Vorgesetzte und Mitarbeiter gehen bei Gehaltsgesprächen in den Clinch. Bei all diesen Verhandlungen stehen Konkurrenz und Wettbewerb im Vordergrund – ein Entweder-oder, das mit Sieg oder Niederlage endet. Und auch die bisher zum Thema erschienene Fachliteratur empfiehlt in der Regel entweder ein hartes oder weiches Verhandeln – und verkennt dabei, dass es einen viel wirksameren Weg gibt: die flexible Verhandlungsführung.

Jutta Portner legt mit *Flexibel verhandeln* einen Ratgeber vor, der die üblichen Gewinner-Verlierer-Strategien weit hinter sich lässt. Stattdessen entwirft sie eine Systematik, die Kooperation und Konkurrenz gleichermaßen Raum gibt und beide Stile miteinander vereint. Aus ihrer langjährigen Erfahrung als Verhandlungsexpertin heraus liefert sie eine Fülle praxiserprobter Werkzeuge für das erfolgreiche private oder berufliche Verhandeln.

Verhandlungen können in zwei Grundhaltungen eingeteilt werden: Die kompetitive steht unter dem Motto: „Ich kämpfe und du frisst oder stirbst“. Die kooperative folgt dem Gedanken: „Wir finden Kompromisse und suchen Konsens“. Anschaulich und leicht verständlich spielt die Autorin die vier daraus folgenden Situationen durch, die alle Verhandlungen kennzeichnen: Freund trifft Freund, Freund trifft Feind, Feind trifft Freund und Feind trifft Feind.

Den Idealfall sieht Jutta Portner in Freund-Freund-Verhandlungen, bei denen beide Seiten geben und fair teilen. Die Parteien gehen respektvoll miteinander um, streben ein beiderseits zufriedenstellendes Ergebnis an. In der Freund-trifft-Feind-Konstellation ist der Wunsch nach Kooperation nur auf der eigenen Seite vorhanden. Der Gegenspieler nutzt seine stärkere Position aus und diktiert seine Bedingungen. Umgekehrt verhält es sich, wenn Sie als Feind auf einen Freund treffen: Dann verfügt man selbst über mehr Macht und kann dies zur Maximierung des eigenen Vorteils ausspielen. Allerdings führt ein solches Ausnutzen zur riskanten Unzufriedenheit auf der Gegenseite. Schließlich gibt es Situationen, in denen keiner nachgeben will: Feind trifft Feind – ein hartes Ringen, bei dem Emotionen dominieren und die Verhandelnden irrational reagieren.

Für jeden dieser Fälle empfiehlt die Autorin eine Reihe geeigneter Methoden, die zum Ziel eines gelungenen Abschlusses führen. Nach der Lektüre sind die Leser in der Lage, flexibel zu reagieren und situationsgemäß verschiedene Stile in einer einzigen Verhandlung anzuwenden.

Jutta Portner ist Gründerin und Geschäftsführerin der auf Verhandlungsführung sowie Personal- und Organisationsentwicklung spezialisierten C-TO-BE | THE COACHING COMPANY. Als Business Coach und Management Trainer berät sie internationale Unternehmen und führt Verhandlungstrainings durch. Mehr Informationen unter www.c-to-be.de.