

# IRRE®

## -VERHANDELN

Vorwort .....	5
<b>1. IRRE® – 4 BUCHSTABEN, 2 SPANNUNGSFELDER .....</b>	<b>15</b>
<b>2. SPANNUNGSFELD INTELLEKT VS. EMOTION (PERSONENEBENE) .....</b>	<b>19</b>
2.1 Blitzlicht über das Zusammenspiel Intellekt und Emotion .....	20
2.2 Innere und äußere Verhandlung .....	22
2.3 Innere Verhandlung .....	25
2.3.1 Klarheitsfindung .....	26
2.3.2 Bewertungen und Einstellungen .....	27
2.3.3 „Innere Einflüsterer“ .....	30
<b>3. „INNERE“ GRÖSSENVERHÄLTNISSE .....</b>	<b>32</b>
3.1 Die fünf Varianten „innerer“ Größenverhältnisse .....	33
3.1.1 Der Verhandlungspartner erhöht sich, „plustert“ sich auf .....	33
3.1.2 Den Verhandlungspartner schrumpfen .....	35
3.1.3 Sich selbst „innerlich schrumpfen“ .....	37
3.1.4 Freundlich aber verachtend .....	39
3.1.5 Emotionale Ebenbürtigkeit .....	40
3.2 „Innere“ Größenverhältnisse und Körpersprache .....	41
3.3 Analyse Ihrer „inneren“ Größenverhältnisse .....	43
<b>4. IRRE®-VERHANDELN – GRUNDHALTUNG .....</b>	<b>46</b>
4.1 Voraussetzungen für ehrlichen Informationsfluss .....	47
4.2 Aufrichtigkeit und emotionale Ebenbürtigkeit .....	49
4.3 Ebenbürtigkeit: Machtverzicht oder doch Gewinn für den Mächtigeren? .....	50
4.4 Ebenbürtigkeit aus neurowissenschaftlicher Sicht .....	50

<b>5. SPANNUNGSFELD ERGEBNIS VS. BEZIEHUNG (STRATEGIEEBENE)</b> .....	52
<b>6. VERHANDLUNGSSTRATEGIEN</b> .....	56
6.1 Strategien wozu? .....	57
6.2 Wahl der optimalen Strategie .....	58
6.3 Die fünf Strategien in der Verhandlung .....	60
6.3.1 Konkurrenzstrategie .....	60
6.3.2 Anpassungsstrategie .....	67
6.3.3 Vermeidungsstrategie .....	71
6.3.4 Kompromissstrategie .....	74
6.3.5 Mehr-Wert-Strategie .....	77
6.3.6 Exkurs: Konkurrenz oder doch Kooperation aus neurobiologischer und wirtschaftswissenschaftlicher Sicht .....	83
6.3.7 Auswirkungen der fünf Strategien anhand eines Beispiels .....	84
<b>7. MEHR-WERT SCHAFFEN DURCH NUTZEN MAXIMIEREN</b> .....	86
7.1 Zusammenhang Nutzen und Kosten .....	87
7.2 Die zwei Schritte zum Mehr-Wert .....	89
7.3 Aufsplitten des Verhandlungsgegenstands .....	92
7.3.1 Aufsplitten in Nutzendimensionen .....	92
7.3.2 Aufsplitten in Leistungsbestandteile .....	94
7.4 Beispiele für Mehr-Wert .....	95
7.5 Checkliste Vorbereitung zum Mehr-Wert schaffen .....	96
<b>8. DER VERHANDLUNGSPROZESS</b> .....	97
8.1 Vorgeschichte .....	97
8.2 Emotionale Vorbereitung .....	98
8.2.1 Die sechs magischen Fragen der emotionalen Klarheit .....	99
8.2.2 Tretminen-Themen .....	102
8.3 Intellektuelle Vorbereitung .....	103
8.3.1 Ich als Verhandlungspartner .....	103
8.3.2 Ihr Verhandlungspartner/-in .....	106
8.3.3 Verhandlungsgegenstand .....	109
8.3.4 Klarheit über den Entscheidungsprozess .....	109

8.3.5	Rahmenbedingungen .....	112
8.4	Zieldefinition und Entwicklung von Szenarien .....	114
8.4.1	Quantitatives Ziel .....	116
8.4.2	Beziehungsziel .....	117
8.4.3	Ziel oder Wunsch? .....	119
8.4.4	Entwicklung von Alternativen und Szenarien .....	121
8.4.5	Infragestellen der Verhandlung .....	123
8.4.6	Entwicklung von Ausstiegsszenarien .....	124
8.5	Strategiewahl .....	124
8.6	Planung und Vorbereitung des Verhandlungsgesprächs .....	126
8.6.1	Verhandlungsthemen – Agenda .....	126
8.6.2	Klarheit über die Dramaturgie des Gesprächs .....	127
8.6.3	Verhandlungsteilnehmer .....	128
8.6.4	Verhandlungsort .....	128
8.6.5	Verhandlungstermin .....	129
8.6.6	Protokoll .....	129
8.6.7	Sitzordnung .....	130
8.6.8	Kleidung .....	131
8.7	Das Verhandlungsgespräch .....	132
8.7.1	Unmittelbar vor dem Gespräch .....	132
8.7.2	Beginn des Verhandlungsgesprächs .....	133
8.7.3	Während des Verhandlungsgesprächs .....	134
8.7.4	Mitschrift .....	134
8.7.5	Emotionale Herausforderungen .....	135
8.7.6	Reflexion der inneren Einstellung während des Verhandlungsgesprächs .....	137
8.7.7	Reaktionsmöglichkeiten, wenn die Stimmung gekippt ist .....	138
8.7.8	Umgang mit Dauerrednern .....	139
8.7.9	Der Abschluss des Verhandlungsgesprächs .....	140
8.8	Reflexion des Verhandlungsgesprächs .....	141
8.9	Zusammenfassung der Tipps für ein erfolgreiches Verhandlungsgespräch ....	141
<b>9.</b>	<b>PREIS- UND WERT-VERHANDLUNGEN .....</b>	<b>144</b>
9.1	Preis-Verhandlungen .....	146
9.1.1	Wer nennt den ersten Preis? .....	147
9.1.2	Mein allerletztes Angebot .....	148

- 9.1.3 Wirkung von Rabatten ..... 149
- 9.1.4 Das Treffen in der Mitte ..... 150
- 9.1.5 Verhandlungsspielraum festlegen ..... 152
- 9.2 Wert-Verhandlungen ..... 155
  - 9.2.1 Vom Preis zum Nutzen ..... 155
  - 9.2.2 Vorgehensweise ..... 157
  - 9.2.3 Das Schließen der verbleibenden Lücke ..... 159
- 9.3 Gehaltsverhandlung – Beispiel ..... 160
- 9.4 Taktische Tipps für Preis- und Wert-Verhandlungen ..... 161
- 9.5 Emotionale Tipps für Preis-Verhandlungen –  
Das *Wie* der Preisnennung ..... 161
  
- 10. KOMMUNIKATION** ..... 164
- 10.1 Wie wirklich ist unsere Wirklichkeit? ..... 164
  - 10.1.1 Regelkreis der Kommunikation ..... 164
  - 10.1.2 Wirklichkeiten 1. und 2. Ordnung ..... 169
  - 10.1.3 Nicht nachvollziehbare Verhaltensweisen  
Ihres Verhandlungspartners ..... 171
- 10.2 Argumentieren ..... 172
  - 10.2.1 Mauerbau ..... 172
  - 10.2.2 Verkaufen oder „Kaufem helfen“ ..... 173
  - 10.2.3 Ideenkellner vs. Ratschläge ..... 174
  - 10.2.4 Durch Expertise punkten können ..... 176
- 10.3 Fragen stellen ..... 176
  - 10.3.1 Fragenstellen – wozu? ..... 177
  - 10.3.2 Fragen stellen – aber wie? ..... 177
- 10.4 Fragetechniken in der Verhandlung ..... 178
  - 10.4.1 Exkurs: Problem- oder Lösungsorientierung in der Verhandlung ..... 180
  - 10.4.2 Beispiele systemischer Fragen in der Verhandlung ..... 182
- 10.5 Tipps für die Kommunikation in Verhandlungen ..... 184
  - 10.5.1 Wie können Sie die Mauer durchbrechen? ..... 184
  - 10.5.2 Dampf ablassen ..... 185
  - 10.5.3 Nachverhandlungen ..... 186
  - 10.5.4 Wenn Sie nicht mehr weiter wissen ..... 186
  - 10.5.5 Gerangel um Standpunkte ..... 187
  - 10.5.6 Allgemeine Tipps ..... 188

<b>11. ANHANG – CHECKLISTEN</b> .....	191
11.1 IRRE®-Kurzvorbereitung .....	191
11.2 IRRE® – ausführliche Vorbereitung und Reflexion .....	192
11.3 Die vier Schritte zu Ihrem persönlichen Ziel-Image .....	212
<b>RESÜMEE</b> .....	219