

Der Verhandlungsmeister

Dr. Amin Talab beschäftigt sich seit über 20 Jahren mit den Themen Interessenkonflikte, Verhandlungsstrategien und Zieldurchsetzung. Der Autor von mehreren Lehrgängen und Büchern (u. a. der Meistermediator) unterstützt Menschen dabei, die ungeschriebenen Spielregeln von Verhandlungen zu durchschauen. TEAMlive hat ihn zu seiner Arbeit und seinem Bestseller „Der Verhandlungsmeister“ befragt.

TEAMlive: Sie beraten die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Bank Austria schon lange im Rahmen von Vorträgen, Beratungen und Seminaren. Worauf achten Sie da besonders?

Dr. Amin Talab: Ich habe ganz unterschiedliche Teilnehmerinnen und Teilnehmer bei Ihnen betreut, doch es gibt auch einiges, das alle vereint: Es werden immaterielle, teilweise kompliziert zu erklärende Dienstleistungen verkauft. Die Qualität der Beratung und die Empathie für den Kunden ist

zentrales Merkmal für den Verhandlungserfolg. Vertrauen ist in diesem Sektor noch wesentlicher als in anderen Branchen.

Was zeichnet einen Verhandlungsmeister, wie Sie Ihr Buch betiteln, aus?

Talab: Bei meiner siebenjährigen Studie habe ich intensiv mit tausenden Workshopteilnehmern an dieser Frage gearbeitet. Zusammenfassend können sechs zentrale Bereiche benannt werden: Vorbereitung, Kommunikation, Persönlichkeit, Ziel- und Prozesskompetenz, Strategien und Techniken und die richtige Argumentation. Es gibt übrigens auch einen Videoclip dazu unter www.verhandlungsmeister.com, in dem ich die Studie und die Ergebnisse vorstelle.

Sie sprachen in einem Interview vom unsicheren „Faktor Mensch“ – verlieren Verhandlungen an Menschlichkeit? Ist es immer von Nachteil, sich von seiner humanen Seite in einer Verhandlung zu zeigen?

Talab: Ganz im Gegenteil! Das Zeigen seiner humanen Seite kann durchaus sehr vertrauensbildend im Verhandlungsprozess sein. Worauf ich mit dem „Faktor Mensch“

hinweisen will, ist die Vielseitigkeit der Verhandlungsbeziehung und ihre Auswirkung auf das Ergebnis. Aus diversen Studien wissen wir, dass objektiv beidseitig gewinnbringende Ergebnisse oft aus psychologischen Gründen nicht erreicht werden. Das heißt, der Mensch steht sich oft selbst im Weg, ob es Stolz, Rache, Bequemlichkeit oder einfach Unvermögen ist. Ich meine das gar nicht mit erhobenem Zeigefinger. Es geht mir vielmehr darum, diese gegebene Unsicherheit und den Umgang damit bei der Strategieplanung zu berücksichtigen. Gerade strukturbetonte Perfektionisten tun sich sehr schwer damit.

Könnten Sie uns die im Buch sogenannten „Beauty Contests“ der Banken erklären? Worum geht es da?

Talab: Potente Unternehmen laden gerne an einem Tag mehrere Banken (oder Kanzleien, Steuerberater etc.) ein, sich und ihr Portfolio zu präsentieren. Da aufgrund der Kürze der Präsentation und des starken Wettbewerbs keine Fehler erlaubt sind, bereiten wir uns auf diese Kurzverhandlungen bzw. Beauty Contests akribisch vor und analysieren solche und ähnliche Situationen bis ins kleinste Detail.

Welche Worte sind absolut tabu und verhandlungsfeindlich?

Talab: Strategien und Taktiken sind immer sehr situationsabhängig, daher gibt es keine absoluten Tabus. Im Bankenbereich sind aber fast immer folgende Worte und Phrasen verhandlungsfeindlich: „Nein“, „auf keinen Fall“, „geht nicht“, „Noch einmal ...“, „Das haben Sie falsch verstanden ...“

Mehr unter: <http://verhandlungsmeister.eu>

Amin Talab zeigt sich in Verhandlungen gerne menschlich.

Buchverlosung

Gewinnfrage: Was macht Dr. Amin Talab als „Ghost Negotiator“?

Mit der richtig beantworteten Gewinnfrage haben Sie die Chance auf je 1 eBook (nach Wahl) im Wert von 19,99 Euro unter allen Büchern der Meisterreihe (siehe www.masterbooks.at). Weitere 10 GewinnerInnen erhalten je einen englischen Pocketguide im Wert von 8 Euro. Bitte senden Sie die richtige Antwort bis zum 31. Januar 2014 direkt an office@comeon.at.

Die GewinnerInnen werden per E-Mail benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen. Alle Einsendungen erhalten kostenfrei die Verhandlungstipps „Meisternews“.