

Verhandeln lernen von Elisabeth I. und Ludwig XIV.

Das Buch „Königlich verhandeln“

- Tipps und Tricks von zwölf Königinnen und Königen
- Ausschließlich Originalzitate mit exakten Quellenangaben
- Erläuterungen mit Beispielen und Hilfen für die Praxis

Sie wollen souverän verhandeln? Dann fragen Sie am besten Königinnen und Könige um Rat. Denn sie verhandeln viel und – wenn sie ihrem Titel Ehre machen – gut. Und wie schaffen sie das? Indem sie mit königlicher Sicherheit auftreten.

Diese Sicherheit können Sie sich aneignen. Sie müssen nur die königlichen Verhandlungstricks anwenden. Dann sind Sie bestens gerüstet für Verhandlungen im Beruf mit Kunden, Vorgesetzten und Kollegen – und im Privatleben mit Familie, Nachbarn und Freunden.



12 Königinnen und Könige = 12 x mehr Souveränität beim Verhandeln

In diesem Buch kommen zwölf Königinnen und Könige zu Wort. Katharina die Große legte großen Wert darauf, gute Beziehungen aufzubauen und zu pflegen. Und Ludwig XIV., „der Sonnenkönig“, war deswegen so erfolgreich im Verhandeln, weil er immer gut vorbereitet war. Und was kann man von Elisabeth I. lernen?

Warten! Und natürlich sollte man auch auf Friedrich Barbarossa hören und sich mit den Interessen seines Verhandlungspartners beschäftigen. Was das alles für Sie heißt, das erfahren Sie Kapitel für Kapitel anhand von Geschichten und Beispielen von heute. Damit auch Sie königlich auftreten können, Majestät!

Die Publikation „Königlich verhandeln“ (Hardcover, ISBN 978-3-945788-04-2) kann für 19,95 Euro bestellt werden:

- von Privatpersonen bei Amazon
- von Buchhändlern bei Umbreit oder Libri.

Gerne steht Ihnen der Autor für Fragen oder Interviews zur Verfügung.

Edition Meistertricks

Salomo, Maria Stuart, Robert Bosch: Seit Tausenden von Jahren lehren die Meister das richtige Schreiben, Reden und Managen. Ein Wissensschatz, der in Bibliotheken verstaubt. Die wichtigsten Tipps und Tricks hat die Edition Meistertricks für Sie recherchiert, systematisiert und auf die heutige Zeit übertragen.

Ob Führungskraft oder Sekretärin, Student oder Bücherwurm: Profitieren Sie von den einfachen und schnell anwendbaren Tricks!

Der Autor

Dr. Ralf Lengen ist langjähriger Unternehmer und Agenturinhaber sowie Doktor der Philosophie. Schon seit Schulzeiten studiert er die Meister der Geistesgeschichte. Seine Dissertation hat er über Aristoteles geschrieben. Lieblingsmeister des Autors ist aber Salomo, der für weises und zugleich ethisches Handeln steht.

Die Tricks der Meister präsentiert Dr. Lengen nicht nur in Publikationen, sondern auch in Seminaren.

Die Meister im Netz

Auf www.meistertricks.de finden Sie weitere Tricks dieser und vieler anderer Meister sowie Informationen zu Publikationen und Seminaren.

Sie möchten Neuigkeiten als Erster erfahren? Dann abonnieren Sie unseren **Newsletter** oder folgen Sie unseren Social-Media-Kanälen: **Facebook** und **Twitter**.

Seinem Lieblingsmeister Salomo widmet der Autor ein eigenes Portal: www.salomo.de.

Ein Auszug: Doppelseiten aus dem Kapitel 10 „Selbstbehauptung“

10 Selbstbehauptung

„Sei höflich, aber wahre deine Stellung.“

Victoria



Original-Zitat

Um-
schreibung
des Tricks

Erst-Info
in einem
kurzen Satz

Porträt nach
historischer
Vorlage

10 Selbstbehauptung

Respekt verlangen

Eine Königin weiß: Sie darf sich nicht alles gefallen lassen, sondern muss von Beginn an Respekt einfordern.

Nur mit autorisierten Personen verhandeln

Verschwenden Sie nicht Ihre königliche Zeit, indem Sie mit Leuten verhandeln, die dazu nicht befugt sind. Sprechen Sie mit Personen, die verantwortlich sind. Doch das ist nicht immer sooft möglich, zum Beispiel wenn Sie als Lieferant an einer Verhandlung mehr interessiert sind als Ihr Kunde oder wenn Sie es mit einem größeren Unternehmen zu tun haben. In dem Fall können Sie sich glücklich schätzen, überhaupt in Verhandlungen treten zu können.

Doch vor lauter Freude darüber dürfen Sie es nicht dazu kommen lassen, dass Sie mit einer Person verhandeln, die nicht autorisiert ist. Das Schlimme ist: Das wird Ihr Gesprächspartner Ihnen gegenüber nicht immer zugeben, geschweige denn offen-
siv kommunizieren. Sie werden es jedoch daran merken, dass Sie in der Verhandlung nicht weiterkommen, weil Ihr Gegenüber keine Entscheidungen treffen kann. Dann ist es an der Zeit, höflich zu fragen, wer auf der anderen Seite verantwortlich ist.

116

Porträt des
jeweiligen
Meisters als
zusätzliche
Orientierung

10 Selbstbehauptung

Klar auftreten und Klarheit schaffen

Sie müssen sich nicht verstecken. Treten Sie königlich auf! Seien Sie überzeugt von sich! Nennen Sie Ihre Interessen! Seien Sie klar in Ihrer Argumentation! Das wird respektiert.

Akzeptieren Sie nicht, dass etwas in der Schwere liegt, besonders natürlich bei Punkten, die für Sie von besonderer Bedeutung sind. Etwas nachzuverhandeln ist schwierig bis unmöglich. Ein Freund von mir wollte sein Gehalt neu verhandeln. Er traf sich daher zu Beginn des Jahres mit seinem Chef und dessen Vorgesetzten. Er legte dar, dass er für Einsparungen von mehreren hunderttausend Euro gesorgt habe. Außerdem zeigte er, was er in den kommenden Monaten und Jahren für das Unternehmen leisten könne. So weit, so gut. Seine beiden Gesprächspartner schienen überzeugt und boten ihm neue Aufgaben und zusätzliche Kompetenzen an. Das Gefühl wollten sie jedoch nicht sofort anheben, dies sei aber im Herbst möglich. Mein Freund war erst einmal zufrieden. Er unterließ es daher, nachzufragen und zu fragen, wann im Herbst und vor allem: um wie viel.

Der Herbst kam – und was passierte? Nichts. Sie können sich vorstellen, dass die beiden Vorgesetzten viel zu tun und dabei die Gehaltserhöhung nicht mehr auf dem Schirm hatten. Mein Freund musste erneut in die Verhandlung gehen und hatte nicht mehr so gute Karten wie ein halbes Jahr zuvor.

Was messbar ist, sollte in der Verhandlung exakt benannt werden, vor allem Zeit und Geld. Sorgen Sie außerdem für Klarheit zwischenbündel, indem Sie Zwischenergebnisse festhalten und mit Ihrem Verhandlungspartner immer mehr herausnehmen.

120

Kapitel-
angabe

Erläuterung
mit
Geschichten
und Beispielen
von heute
sowie Tipps
für die
Umsetzung
in der Praxis

Zitat von
Salomo

Warnung vor
Übertreibung

10 Selbstbehauptung

Auf Heraussetzungen reagieren

Einige Verhandlungspartner lieben es zuweilen, ihre Macht zu demonstrieren. Sei es, weil sie sich davon einen Vorteil in der Verhandlung erhoffen, sei es, weil es ihnen Spaß macht. Diese Machtdemonstration kann die unterschiedlichsten Formen annehmen. Ihr Verhandlungspartner lässt Sie warten, er unterbricht Sie, er ist unhöflich zu Ihnen, er droht Ihnen, er besetzt, wie glücklich Sie sein dürfen, mit ihm zu verhandeln.

Was tun? Aus Angst vor dem Ende der Verhandlung so etwas hinnehmen? Tun Sie das nicht! Denn wenn Sie auf solche Heraussetzungen nicht reagieren, akzeptieren Sie sie und schwächen Ihre Verhandlungsposition. Bitingen Sie daher zu Sprache, was Sie stört, aber immer schön freundlich! Hier helfen die so genannten „Ich-Botschaften“. Sagen Sie nicht: „Sie sind unhöflich zu mir“ (damit greifen Sie Ihren Verhandlungspartner an), sondern so etwas wie: „Ich fühle mich unhöflich behandelt.“ Schauen Sie Ihrem Gesprächspartner dabei in die Augen, nicht unfreundlich, aber bestimmt – wie eine Königin. Denn eine Königin weiß sich zu behaupten.

Nicht überreizen

Lassen Sie sich nicht wegen Nachbinkommen und aus falschem Stolz einem guten Handel entgehen. Ein gutes Ergebnis ist wichtiger als die persönliche Eitelkeit (siehe Kapitel 8).

122

Biographie des
jeweiligen
Meisters, mit
Bezug auf
Umsetzung des
eigenen Tricks