

*„Gott gab uns nur einen Mund, aber zwei Ohren,
damit wir doppelt so viel zuhören können, als wir reden sollten.“*

(Johann Wolfgang von Goethe, vgl. Arbeitsheft Seite 63)

Liebe Lesenden!

Das in der Reihe „Arbeitshefte Führungspsychologie, Band 55“ erschienene Buch **„Effizientes Verhandeln – Konstruktive Verhandlungstechniken in der täglichen Praxis“** von **Peter Knapp** und **Andreas Novak** beschreibt kurz und prägnant berufliche und private Verhandlungssituationen. Die einseitige Durchsetzung der eigenen Interessen tritt hinter „Win-Win-Lösungen“ zurück. Entsprechend des Harvard-Konzeptes trennen sie die Sache von der Person und finden so angemessene und alle Verhandlungspartner zufrieden stellende, kreative, offene Lösungen. Zudem gibt es wertvolle Hinweise zu einer guten und vielschichtigen Vor- und Nachbereitung der Verhandlung. Fettgedruckte Merksätze (z.B. vgl. obiges Zitat auf Seite 63) fassen die Erkenntnisse perfekt und treffend zusammen. Dabei heben sie hervor, dass eine vorherige Vorbereitung zu den potentiellen Interessen des Verhandlungspartners unabdingbar ist. Schließlich sollten verschiedene „Beste Alternativen“ an- sowie durchdacht werden. Dies gibt Sicherheit und unterstützt die realistische Einschätzung der gemeinsamen Lösung. Aufgrund der Komplexität von Verhandlungssituationen werden die „Sechs Hüte des Denkens“ von Edward de Bono anhand eines Falls vorgestellt. Verhandlungen sind Kommunikationssituationen (vgl.: Seite 59). In jeder Phase der Verhandlung sollte der Grundsatz „Bestimmt in der Sache – sanft in der Beziehung“ unbedingt beachtet werden.

Zusammenfassend kann ich sagen, dass ich dieses Arbeitsheft gerne gelesen habe. Es ist systematisch aufgebaut, bietet viele – bekannte und unbekannte - Praxisbeispiele und konkrete Hinweise/Checklisten (vgl. Seiten 91 – 99). Darüber hinaus finden sich sinnvolle, prägnante, fettgedruckte Merksätze. Dieses Büchlein hilft auf jeden Fall, Verhandlungen effizient anzugehen. Und das macht es in meinen Augen empfehlenswert.

Mit herzlichen Grüßen,

Monika Hesse-Haake