



Verhandlungspartner sind in erster Linie Menschen, die durch ihre Gefühle geleitet werden. Wenn diese intuitiv mit genutzt werden, ist das Ergebnis besser.

Erfolgreicher mit Gefühl und Verstand

Wie Sie Ihre Intuition in Verhandlungen nutzen können

Ein guter Einkäufer wird auch an seinen Fähigkeiten gemessen, Verhandlungen zu führen. Dafür ist jedoch nicht nur strategisches Wissen wichtig, sondern auch, den Verhandlungspartner ganzheitlich wahrzunehmen.

Eine professionelle Vorbereitung auf größere Verhandlungen ist wichtig: Daten sammeln, Ziele festlegen, Argumente vorbereiten, Strategie entwickeln und die Verhandlungstechniken sich bewusst machen. Ergänzend ist die mentale Vorbereitung auf die Verhandlung entscheidend für den Erfolg: Denn was nützt Ihnen das beste Argument, wenn Sie innerlich gar nicht an den Erfolg glauben? Wenn Gedanken in Ihrem Kopf herumschwirren, wie „Jetzt muss ich wieder mit diesem Lieferanten verhandeln. Wir müssen bei ihm kaufen. Wir sind nur ein kleiner Kunde. Letztes Mal hatte er die Preise erhöht. Wie soll ich da eine Preisreduzierung erzielen?“

Eine Gesprächsstrategie für Ihre Verhandlung festzulegen ist gut. Doch wie wissen Sie, ob diese Strategie auch die passende ist? Vielleicht bringt Ihr Gegenüber neue Dinge ins Spiel, an die Sie gar nicht gedacht haben? Gibt es Möglichkeiten, weitere Informationen zu erhalten, die uns helfen, noch besser vorbereitet zu sein bzw. situativ richtig bei neuen Sachverhalten zu agieren? Ja! Mit Hilfe Ihrer Intuition. „Intuition ist die Fähigkeit, Einsichten in Sachverhalte, Sichtweisen, Gesetzmäßigkeiten zu erlangen, ohne diskursiven Gebrauch des Verstandes.“ Genau darum geht es: Anstatt sich nur auf Ihren logischen Verstand zu verlassen, holen Sie sich weitere Informationen aus Ihrem Unbewussten. Das ist nichts Neues oder Außergewöhnliches: Viele Wissenschaftler verdanken ihre bahnbrechenden

Ideen einem Traum oder einem plötzlichen Einfall. Vielleicht haben auch Sie einmal eine Antwort auf eine wichtige Frage kurz vor dem Einschlafen oder in einem entspannten Zustand erhalten? Den Speicher, aus dem wir diese unbewussten Informationen ziehen können, nennt der Biologe Rupert Sheldrake „Das Morphische Feld“.

Wie erhalten wir Zugang zum Unbewussten? Dies funktioniert durch die Synchronisation der beiden Gehirnhälften. Voraussetzung dafür ist die absolute Entspannung. Sobald wir in irgendeiner Form Stress verspüren, kommt es zu einem Hemisphären-Zusammenbruch und die linke, rationale Gehirnhälfte übernimmt das Kommando. Durch die Dominanz der linken Gehirnhälfte wird die rechte, ganzheitliche und intuitive Gehirnhälfte unterdrückt, und Informationen der Intuition haben nahezu keine Möglichkeit, uns zu erreichen.

Einige Beispiele und einfache Übungen, wie Sie diese Erkenntnisse für Ihre Verhandlungen nutzen können:

- Weitere Informationen erhalten: Machen Sie die fachliche Vorbereitung auf die Verhandlung mindestens einen Tag vor dem eigentlichen Gesprächstermin. Sagen Sie sich abends vor dem Schlafengehen folgenden Satz und schreiben Sie ihn am besten auf: „Welche Informationen brauche ich für diese Verhandlung? Was ist noch wichtig?“ Mit größter Wahrscheinlichkeit werden Sie bereits in der Nacht oder morgens beim Aufstehen oder auf der Fahrt zur Arbeit

weitere wichtige Informationen erhalten, an die Sie vorher nicht gedacht haben.

■ Richtige Entscheidungen treffen: Zum Beispiel wenn Ihnen der Verkäufer einen Vorschlag macht. Vom Kopf her mag sein Vorschlag gut klingen, doch was sagt Ihr Bauchgefühl? Ist der Vorschlag wirklich für uns gut? Hierfür ist es hilfreich, Ihre Wahrnehmung zu schulen, um herauszufinden, wie Sie ein „Ja“ beziehungsweise ein „Nein“ mit Ihren Sinnen erleben. Machen Sie doch einmal folgende Übung: Schließen Sie die Augen und entspannen Sie sich, indem Sie beim Einatmen bis drei zählen, dann den Atem kurz anhalten, um daraufhin beim Ausatmen langsam bis acht zu zählen.

Der Weg zu klaren Entscheidungen

Ich stelle Ihnen nun die folgende Frage: „Ist ein Feuerwehrauto blau?“ Wie erleben Sie das „Nein“? Sehen Sie vielleicht in Ihrer Vorstellung das Feuerwehrauto weit weg, farblos in schwarz-weiß? Hören Sie innerlich ein „Nein“ eher tief und dumpf? Fühlen Sie das „Nein“ vielleicht als Enge im Körper? Eine zweite Frage: „Ist die Wand hier weiß (setzen Sie hier die Wandfarbe des Zimmers ein, wo Sie sich gerade befinden)?“ Wie erleben Sie das „Ja“? Sehen Sie in Ihrer Vorstellung die Wand vielleicht ganz nah? Hören Sie eventuell ein „Ja“ in einem klaren, hellen Ton? Fühlen Sie sich dabei entspannt? Wenn Sie die Unterschiede einige Male trainiert haben, können Sie in Zukunft klarer Entscheidungen treffen. Wenn der Verkäufer Ihnen einen Vorschlag macht, können Sie ihn auf Ihre Art ganzheitlich wahrnehmen.

Der Königsweg der Intuition ist, zu jeder Zeit Antworten zu Ihren Fragen zu erhalten. Sie brauchen nicht auf einen Einfall zu hoffen oder die Nacht darüber zu schlafen, sondern können sich jederzeit und direkt verknüpfen. Dies geht zum Beispiel mit der Trias-Power-Methode. Diese Methoden mögen auf manche von Ihnen ungewöhnlich wirken. Doch machen Sie sich bewusst, dass viele Top-Manager und Verkäufer die Intuition schon lange anwenden und deren Vorteile erkannt haben. Seien Sie als Einkäufer/in auf Augenhöhe mit Ihren Gesprächspartnern und probieren Sie Neues aus! Letztlich geht es um Ihren Erfolg und den Ihres Unternehmens. ■

Autor Matthias Grossmann

Der Autor:

Matthias Grossmann



Dipl. BW. Matthias Grossmann, Inhaber der MGS Training und Beratung für den Einkauf, ist Autor des Buches ‚Einkauf leicht gemacht‘, des Buches ‚Die 10 Schritte zum Einkaufserfolg‘, der Hörbücher ‚Im Einkauf liegt der Gewinn!‘ und ‚Selbstbewusster verhandeln im Einkauf‘ sowie der DVD ‚Im Einkauf liegt der Gewinn!‘. Er verfügt über mehr als zwanzigjährige Erfahrung im Einkauf und ging bei Ignacio López (GM) in die Lehre. Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Fortbildung von Einkäufern und Verkäufern zu den Methoden der Preis- und Kostenreduzierung im Einkauf sowie der Verhandlungsführung mit Lieferanten. Das Thema ‚Intuition‘ hat er seit kurzem in sein Einkäufertraining aufgenommen. Weitere Daten finden Sie unter: www.einkaufstraining.de



DIE PRÄZISION WIRD PRODUKT



Die Herstellung von hochpräzisen Bauteilen ist die Tätigkeit von TBL: Ventile, Sitze, montierte Patronen, Ritzel, Kolben und Schieber, um den kompliziertesten Ansprüchen der unterschiedlichsten Industriebereiche zu entsprechen: von der Fluidtechnik bis zu den verschiedensten Technologien.

TBL S.r.l. Torneria Automatica

Italy, 41012 Carpi (Mo)
Viale dell'Artigianato, 19
Tel. +39.059.69.32.51
Fax +39.059.69.31.81
E-mail: info@tbltorneria.com
www.tbltorneria.com



UNI EN ISO 9001:2008
ISO 9001:2008