

Testen Sie Ihren Verhandlungsstil: Markieren Sie jeweils X oder O

Prüfen Sie, welche der beiden Aussagen eines Fachs Ihnen für Ihren Verhandlungsstil passender erscheinen. Auch wenn Ihnen beide Aussagen nicht liegen sollten, wählen Sie die noch am ehesten vertretbare.

1. Ich verfolge in der Verhandlung konsequent und unbeirrt meine eigenen Ziele. Ich lege Wert auf die Beziehungspflege und achte auf die Gefühle des Partners.	X O
2. Der andere soll wissen, dass ich nicht unbedingt auf ihn angewiesen bin. Wenn mein Preis nicht akzeptiert wird, frage ich den Kunden, welchen Preis er sich vorstellt.	X O
3. Ich darf der Verhandlung meine eigene Machtposition in nicht unterschätzen. Wenn ich schon nachgeben muss; dann sollte ich es gleich tun und nicht lange damit warten.	X O
4. Ich suche stets nach Kompromisslösungen, die beiden nützen. Ich vermeide direkten Widerspruch oder eine harte Konfrontation mit dem Partner.	X O
5. Mir geht es in erster Linie darum, tragfähige Kompromisse zu finden. Erst höre ich den Partner an, bevor ich meinen Standpunkt deutlich mache.	X O
6. Auf Dauer ist es immer besser Kompromisse auszuhandeln. Es ist hilfreich, den Standpunkt des Partners öfter in eigenen Worten zusammenzufassen.	X O
7. Es ist wichtig, dass die Wünsche und Bedenken aller Beteiligten früh offen gelegt werden. Ich verhandle immer auf der Basis von Leistung und Gegenleistung.	X O
8. Wenn der andere verbissen um seine Position kämpft, kommt man ihm besser etwas entgegen. Ich versuche immer wieder die Kompromissbereitschaft des Partners auszuloten.	X O
9. Man muss manchmal auch des lieben Friedens willen nachgeben können. Je mehr Alternativen wir diskutieren, desto größer ist die Chance auf eine Einigung.	X O
10. Ich muss mein natürliches Aggressionspotential aktivieren und konstruktiv nutzen. Die besten Chancen für eine gute Lösung liegen in der Kompromissbereitschaft aller.	X O
11. Meine eigenen Verhandlungsziele haben immer Vorrang vor denen des Partners. Ich gebe lieber mal nach, als dass ich riskiere, die Gefühle des Partners zu verletzen.	X O
12. Ich bin erfolgreicher, wenn ich dem anderen viel Wertschätzung entgegenbringe. Ich muss die eigenen Ziele und Interessen deutlich vorbringen und selbstbewusst vertreten.	X O
13. Ich mache immer wieder neue Einigungsvorschläge auf der Basis Geben und Nehmen. Ich versuche gleich zu Beginn viel vom Partner zu erfahren.	X O
14. Ich frage den anderen immer wieder nach seinen Ideen und Lösungsvorschlägen. Ich versuche dem anderen immer wieder klar zu machen, wo sein Nutzen aus meinem Vorschlag liegt.	X O
15. Wie ein Verhandlungsergebnis zustande gekommen ist, ist oft wichtiger als das Ergebnis selbst. Wenn ich eine starke Position habe, kann ich auch Druck ausüben. Entweder oder.	X O
16. Man muss dem anderen kleinere Zugeständnisse anbieten, damit er sein Gesicht wahren kann. Ich zeige dem anderen auf, welche Risiken und Nachteile ein Scheitern der Verhandlung für ihn hat.	X O
17. Es zahlt sich immer aus, hartnäckig zu sein und nicht nachzugeben. Wenn der Andere stur bleibt, muss ich als erster einlenken, ob ich will oder nicht.	X O
18. Manchmal braucht der Partner ein Erfolgserlebnis. Dann sollte man ihm etwas entgegen kommen. Provokationen überhört man am besten und tut als hätte man nichts gehört.	X O
19. Je mehr Kompromisslösungen ich vorschlage, desto höher sind meine Erfolgschancen. Ich gebe gern auch mal nach, wenn ich dadurch die Beziehung verbessern kann.	X O
20. Ich versuche, den Partner zur gemeinsamen Suche nach Lösungen zu motivieren. Für ein gutes Ergebnis muss ich bereit sein, Abstriche von meinen Forderungen zu machen.	X O