

### Wie Sie Ihre Auswertung interpretieren:

Diese Auswertung zeigt Ihnen auf, mit welcher Einstellung Sie in eine Verhandlung gehen. Diese Denkweisen beeinflussen Ihr Verhalten und Ihre Reaktionen in der Verhandlung. Die ersten drei Einstellungen beeinflussen Ihr Verhandlungsergebnis positiv.

#### 1. Optimal ist es, wenn Sie

- a) im Durchsetzen eigener Interessen,
  - b) im Beziehung verbessern und auch
  - c) im Kompromisse erzielen
- insgesamt gleichmäßig hohe Werte aufweisen können.

#### 2. Die Einstellung „Nachgeben“ ist kritisch zu sehen.

Hier sollten Sie möglichst keine Punkte erzielt haben.

#### 3. Wenn einzelne Werte extrem ausgeprägt sind gegenüber den anderen:

- A. Wenn der Wert **Durchsetzen** schwach ausgeprägt ist, kämpfen Sie zu wenig um Ihre eigenen Interessen und verteidigen Ihre Position nicht hartnäckig genug. Damit kommen Sie schnell zu ungünstigen Kompromissen. Sie schwenken zu schnell auf die Linie Ihres Verhandlungspartners ein.  
Wenn der Wert Durchsetzen besonders stark ausgeprägt ist, kommen Sie bei nachgiebigen Partnern gut zum Erfolg. Bei zäheren Partnern kommt es leicht zu einer Verhärtung und zu Konflikten.
- B. Wenn Sie im Wert **Beziehung** nur wenig Punkte erreichen, berücksichtigen Sie zu wenig die emotionale Seite im Verhandeln. Sie sind zu sehr kopfgesteuert und vergessen, dass Ihnen ein Mensch gegenüber sitzt, der anerkannt und gewürdigt werden will, unabhängig von seiner sachlichen Position. Damit kommt es leicht zu einer unterkühlten Atmosphäre, und es wird schwerer Kompromisse zu erzielen.  
Wenn der Wert Beziehung besonders stark ausgeprägt ist, versuchen Sie sehr stark das Wohlwollen des Partners zu gewinnen. Sie sind sehr harmoniebedürftig. Aus dieser Haltung heraus machen Sie dann schneller Zugeständnisse, die nicht nötig wären.
- C. Wenn Sie wenig Punkte in der Kategorie **Kompromisse erzielen** erreicht haben, investieren Sie zu wenig Energie in das Suchen von Lösungen, die für beide Seiten gewinnbringend sind, die sog. win-win-Lösungen. Sie versteifen sich vorschnell auf einen bestimmten Lösungsweg und verpassen die Chance auf kreative Lösungen, die oft zusätzliche Synergieeffekte für beide Seiten bewirken.  
Wenn Sie in dieser Kategorie besonders hohe Werte haben, machen Sie zu wenig aus den erarbeiteten Vorschlägen, die auf dem Tisch sind. Hier kommt es für Sie darauf an, dass Sie mehr Abschlussinitiative entwickeln und hartnäckig versuchen, Alternativen auch durchzusetzen.
- D. Wenn Sie in der Kategorie **Nachgeben** höhere Werte erreichen, geben Sie zu früh und schnell nach. Sie gehen mit einer zu niedrigen Erwartungshaltung in die Verhandlung. Das frühe Nachgeben schwächt Ihre Autorität und macht die Gegenseite stärker und sicherer.