



Sind schnelle Kompromisse sinnvoll?

- Wenn Sie zu früh Kompromissbereitschaft zeigen, spornen Sie Ihren Verhandlungspartner nur dazu an, seine Forderungen noch weiter nach oben zu schrauben.
- Er legt Ihre Kompromisshaltung als Schwäche aus.
- Irrtümlich haben Sie aber gehofft, dass es als ein positives Signal des Entgegenkommens ankommt.
- Zu frühe Kompromissbereitschaft signalisiert, dass Sie Angst vor einem Verlust haben. Sie fühlen sich in der schwächeren Position.
- Ihr Verhandlungspartner interpretiert das Signal so, dass aus Ihnen noch mehr raus zu quetschen ist, weil Sie bereits Zugeständnisse gegeben haben, ohne massiv unter Druck gesetzt worden zu sein.
- Dazu kommt noch die weit verbreitete Meinung, dass nur das kostbar ist, was schwer zu bekommen ist.
- Ein schneller Kompromissvorschlag macht unser Angebot wertloser.
- Formulieren Sie Ihre Forderungen selbstbewusst und so präzise wie nur möglich.
- Begründen Sie mit sachlichen Beispielen, warum Sie diese Forderung genau so stellen.

„Der Kompromiss ist ein guter Schirm, aber ein schlechtes Dach.“

James Russel Lowell

Selbstmordformulierungen

- Vermeiden Sie Formulierungen wie: „Treffen wir uns in der Mitte.....“.
- Der gewiehte Verhandlungspartner wird dann diese Mitte so tief ansetzen, dass Sie in eine sehr ungünstige Position geraten.
- Hüten Sie sich auch davor, den Verhandlungspartner in einer Preisverhandlung zu fragen: „Welchen Preis würden Sie denn akzeptieren, Herr Schulze?“
- Schulze wird seinen Vorschlag dabei noch niedriger ansetzen, als er vorgehabt hätte.

**“Sei wie ein Fels,
an dem sich be-
ständig die Wellen
brechen! Er bleibt
stehen, und rings
um ihn legen sich
die angeschwolle-
nen Gewässer.“**

Mark Aurel