



Jeder von uns verhandelt täglich. Erfolgreiches Verhandeln kann man lernen. Das sagt der Verhandlungsscoach Rainer Manderla im Gespräch mit SÜDKURIER-Redakteurin Kirsten Schlüter. BILD: HANSER

„Verhandeln ist erlernbar“

Auf einen Kaffee mit Rainer Manderla, der bei einem Kännchen grünen Tee im Kaffeehaus Krone über geschicktes Verhandeln spricht

Herr Manderla, wie oft verhandelt jeder von uns am Tag?

Die meisten Menschen verhandeln mehrmals täglich – ob das mit den eigenen Kindern ist oder mit dem Partner, bei der Arbeit sowieso. Bei den Kindern geht es darum, wie lange sie aufbleiben oder Computer spielen dürfen. Bei Paaren geht es um gemeinsame Unternehmungen oder Anschaffungen. Und bei der Arbeit wird verhandelt, wer bis wann welche Aufgaben übernimmt. Jedes Handeln führt zum Verhandeln.

Muss man das Verhandeln lernen?

Jeder verhandelt sowieso, aber ob er es gut macht, ist die andere Frage. Bin ich vorbereitet, weiß ich, was mir wichtig ist und wie setze ich es um? Wenn ich den anderen frontal angehe, wird es schwierig, weil der dann dagegen geht. Und wenn ich bei Kindern versuche, etwas durchzusetzen und doch wieder nachgebe, habe ich meine Verhandlungsziele nicht klar vor Augen und werde keine guten Ergebnisse erzielen.

Muss man auf Teufel komm raus die eigenen Ziele durchsetzen?

Nein, ganz im Gegenteil. Die meisten Verhandlungen finden in mittel- und langfristigen Beziehungen statt – bei der Arbeit oder in der Familie. Es geht darum, Beziehung zu stärken. Bei guter Verhandlung können beide gewinnen. Ein zentrales Motto heißt: Hart in der Sache und weich zu den Menschen.

Soll man bei Kindern auch Verhandlungen zulassen, wenn man eigentlich seine Regel durchsetzen will?

Wenn ich will, dass meine Kinder um acht ins Bett gehen, kann ich mir überlegen, wie ich einsteige. Ich kann sagen: „Viertel vor acht geht ihr ins Bett“, weil ich genau weiß, dass sie quengeln und sagen: „Ne, ich will lieber um acht.“ Dann kann ich entgegenkommen und es entsteht vielleicht ein Verhandlungsspiel, bei dem das Kind sagt: „Okay,

Zur Person

Rainer Manderla, 50 Jahre, ist in Kassel geboren und zum Studium der Politik- und Sozialwissenschaften sowie Volkswirtschaftslehre nach Konstanz gekommen. Danach hat er als Reiseleiter und in der Erwachsenenbildung gearbeitet, war Stenografielehrer und hat sich selbstständig gemacht. Heute ist er Verhandlungstrainer, bietet Seminare für Existenzgründer an der

zehn vor.“ Unser jüngerer Sohn ist dann so drauf, dass er sagt: „Ne, fünf vor.“

Kompromisse gehören wohl immer dazu, aber wann werden sie zum faulen Kompromiss?

Es gibt bessere Möglichkeiten als Kompromisse. In der Verhandlungsliteratur gibt es dazu ein schönes Beispiel: Zwei Schwestern streiten sich um eine Orange. Sie einigen sich auf den Kompromiss, dass beide die Hälfte bekommen. Dann stellen sie fest, dass die eine die Orange essen wollte, die andere wollte die Schale zum Kuchenbacken. In langfristigen Beziehungen können wir in der Regel mehr erreichen als einen faulen Kompromiss. Dann ist es nicht immer so wie bei dem Orangenbeispiel, dass beide 100 Prozent bekommen, aber mehr als 50/50 ist oft drin. Was der eine gewinnt, muss der andere nicht unbedingt verlieren.

Was macht jemand, der sich zwar alles überlegt hat, aber im Verhandlungsgespräch klappt es doch nicht?

Ich muss mir meiner selbst bewusst sein und schauen, an welcher Stelle es in der Verhandlung nicht funktioniert hat, was ich anders machen kann. Da kann ein Coach Hilfestellung leisten. Jeder von uns hat auf sich selbst bezogen einen blinden Fleck.

Was machen Sie mit diesen Menschen?

Wir arbeiten wie in Rollenspielen. Die Teilnehmer bestimmen die Verhandlungssituation. Wir schauen genau hin, wo es gehakt hat. Dann machen wir es wie beim Film, machen eine zweite und dritte Klappe und schauen, was sich jemand zutraut. Damit kann er in die Realität gehen. Das sind spannende Pro-

Hochschule für Technik, Wirtschaft und Gestaltung an und ist an der Technischen Akademie tätig. In der Freizeit fährt Rainer Manderla Ski und Fahrrad, wandert und rudert. Er ist verheiratet und hat zwei Söhne (13 und 15 Jahre). Am Dienstag, 26. Oktober, 19.30 Uhr, hält er einen Vortrag zum Verhandlungsgeschick im Alltag an der Volkshochschule Konstanz. (kis)

Das ganze Interview im Internet: www.suedkurier.de/aufeinenkaffee

zesse. Theoretisch haben wir beim Verhandeln sehr viele Möglichkeiten. Davon nutzen wir aber nur wenige.

Sind Sie selbst jemand, der wenn möglich immer den Preis drücken will?

Ich bin eher ein Spieler und schaue, was ich rausholen kann. Ich setze mir meine Obergrenze und schaue vorher, was der Markt hergibt. Beim Autokauf gab es früher nichts zu verhandeln. Aber vor zwei, drei Jahren hat man schon zu viel bezahlt, wenn man nicht mindestens 20 Prozent rausschlägt. Beim Autokauf kann ich beim Preis für meinen alten Wagen viel verhandeln – und ich kann beim neuen Wagen fragen: Wie ist es mit Winterreifen? Wie lange habe ich Garantie? Die kann man auch verlängern. Außerdem: Wie viele Inspektionen bekomme ich gratis? Hier haben Verkäufer mehr Spielräume als beim reinen Preis.

Wo hören selbst Sie auf zu verhandeln und akzeptieren den Preis?

Im Supermarkt verhandle ich nicht, aber bei Kleidung immer. Ich gehe nicht gern einkaufen. Wenn ich eine Hose möchte, kaufe ich gleich zwei. Und dann sage ich: „Ich nehme beide. Können Sie mir entgegenkommen?“ In der Regel funktioniert das. Ich habe auch schon gehört: „Rabatte geben wir grundsätzlich keine.“ Ich habe dann nur das Wörtchen „Aber?“ gefragt und bekam als Antwort: „Ein T-Shirt kann ich Ihnen dazugeben.“ Das funktioniert, wenn ich freundlich auf die Leute zugehe und ein nettes Schwätzchen führe. Aber ich darf nicht signalisieren: Dich drücke ich beim Preis.

FRAGEN: KIRSTEN SCHLÜTER