

NLP-gestützte Verhandlungen

4. Dezember 2016 SFU Wien



Ron Windauer, MSc

Coaching & Personalentwicklung

Dipl. Psychologischer Berater (LSB) - eingetragener ZivilrechtsMediator

Unternehmensberater

Was ist eine Verhandlung?

Verhandlung ist wechselseitige Kommunikation mit dem Ziel eine Übereinkunft zu erreichen wenn man mit der anderen Seite sowohl gemeinsame als auch gegensätzliche Ziele und Interessen hat.





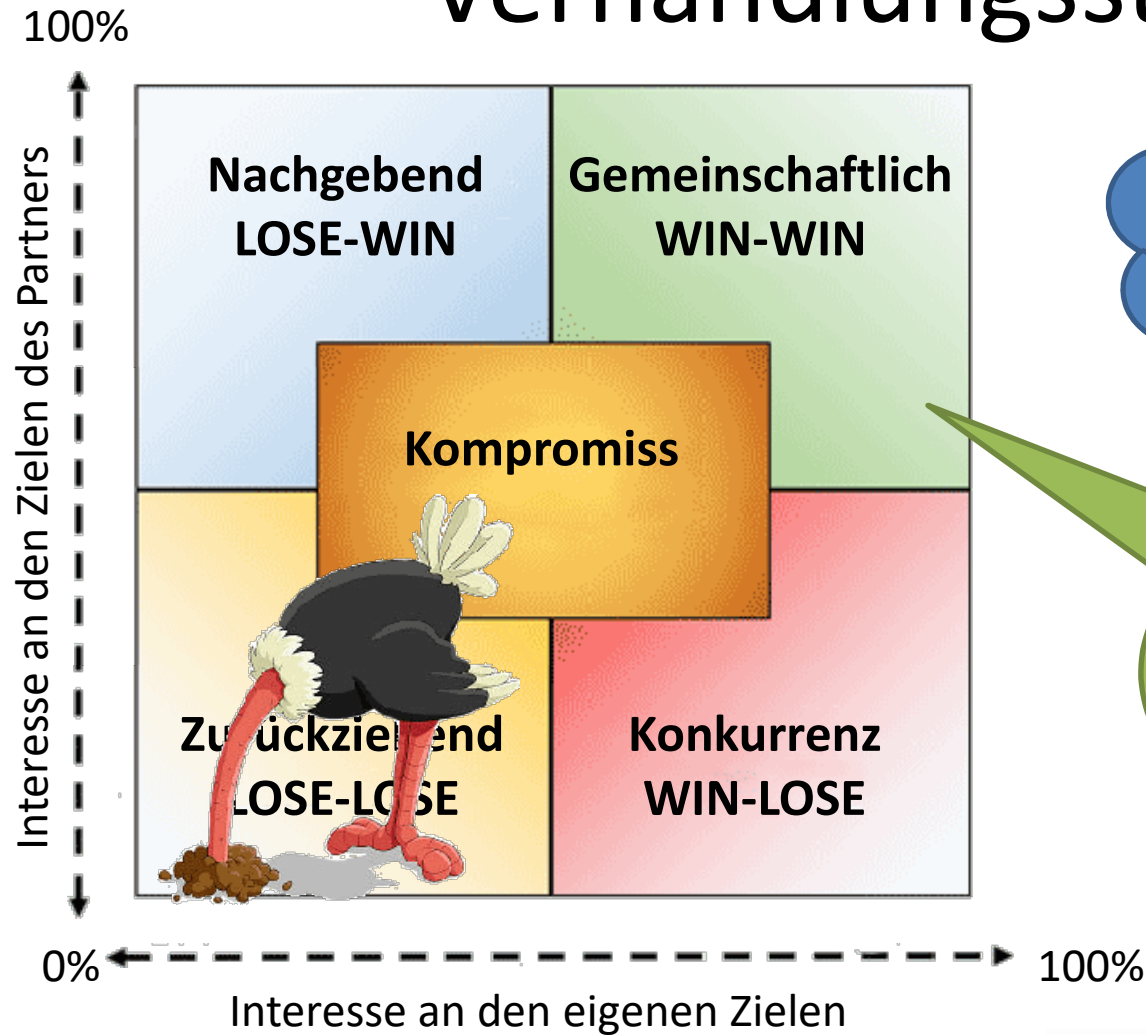
Struktur einer Verhandlung

- Vorbereitung
- Einstieg
- Informationsaustausch
- eigentliche Verhandlung
- Abschluss
- Zukunftsaussichten
- Reflexion & Dokumentation

Vorbereitung

- State Management (Anker, Power Pose, ...)
- Submodalitäten
- Verhandlungspartnerprofil
- 2nd/3rd Position
- „Cultural Pacing“
- BATNA: Best Alternative to Negotiated Agreement
„Beste Alternative“ – Plan B

Verhandlungsstile



... nur dort machen
NLP Strategien
wirklich Sinn

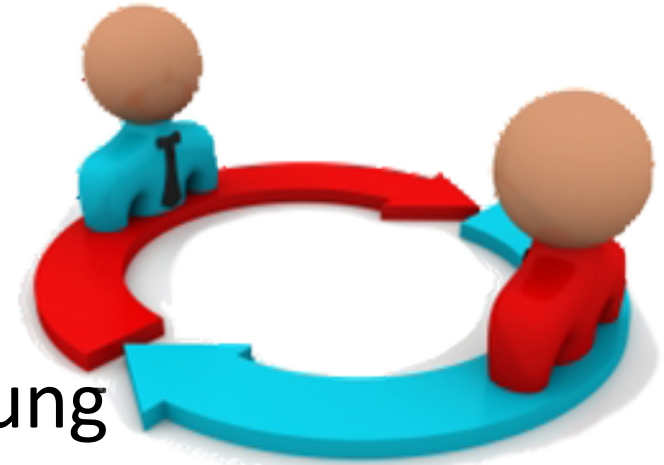
KONSENS

Verhandlungs-Reframing

- Weg von „ich gegen die anderen“
 - „Zusammenarbeit zur Problemlösung“
 - WIN-WIN(-WIN)-Regelung
 - langfristig guten Beziehung
- Umbenennen



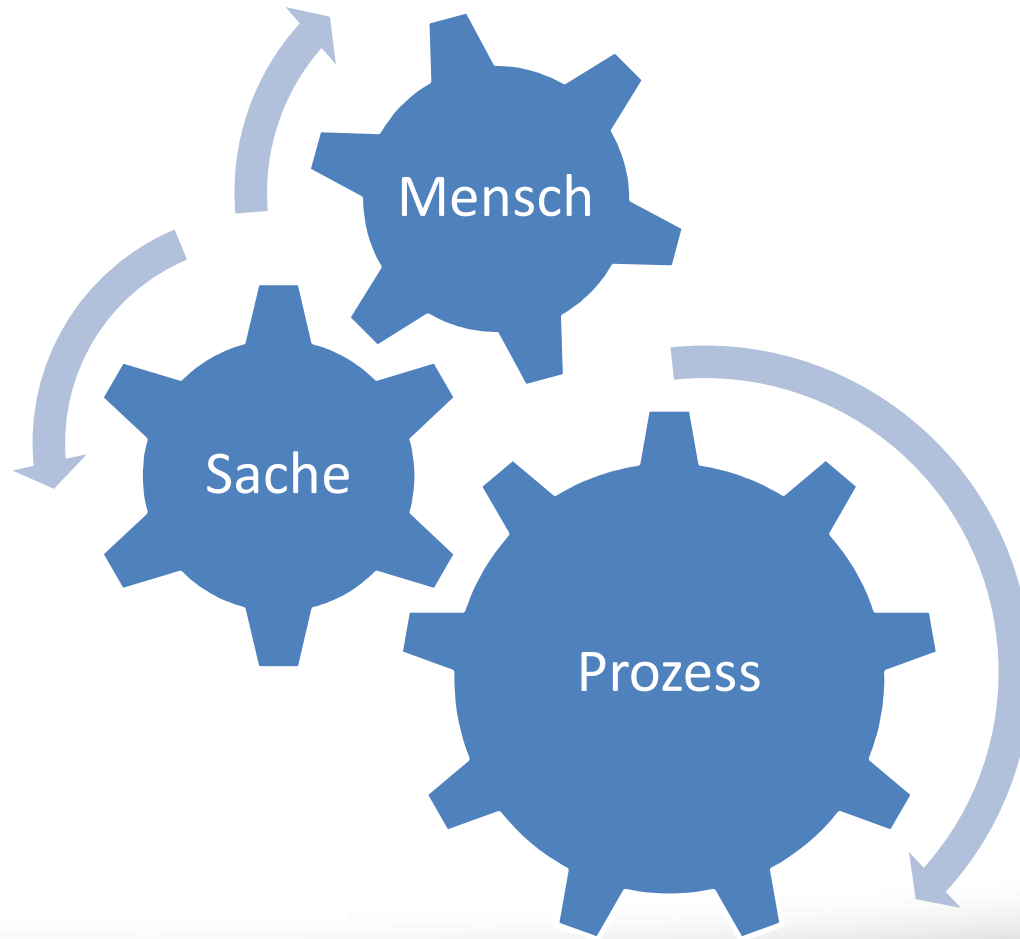
Rapport



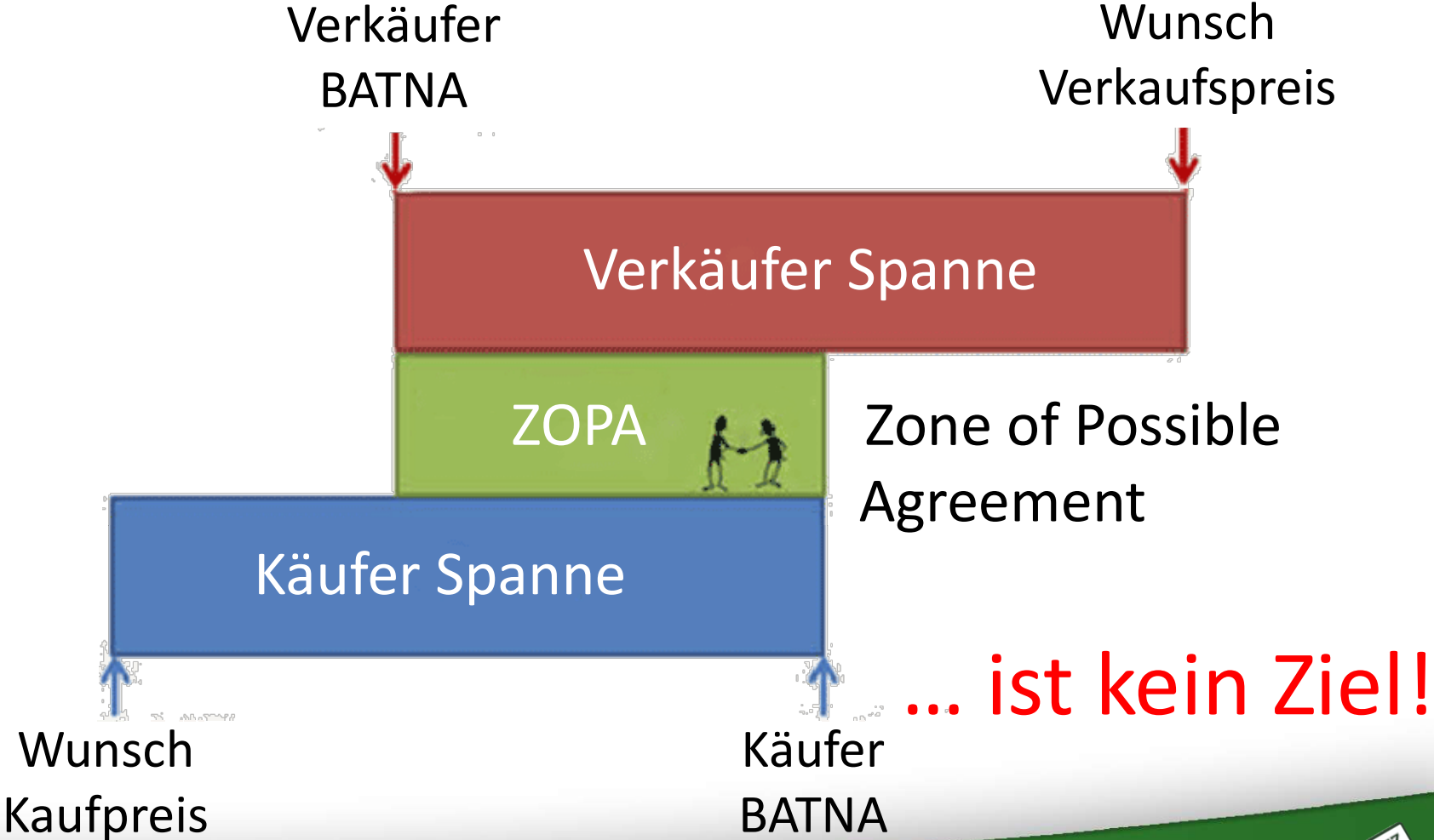
- Enge und harmonische Beziehung
- Übereinstimmung auf mehreren Ebenen
Zusätzlich Werte/Metaprogramme
- gemeinsame Verhandlungsregeln
- Aktives Zuhören – Paraphrasieren

→ Basis für gelungene Kommunikation

Trennung Mensch/Sache/Prozess

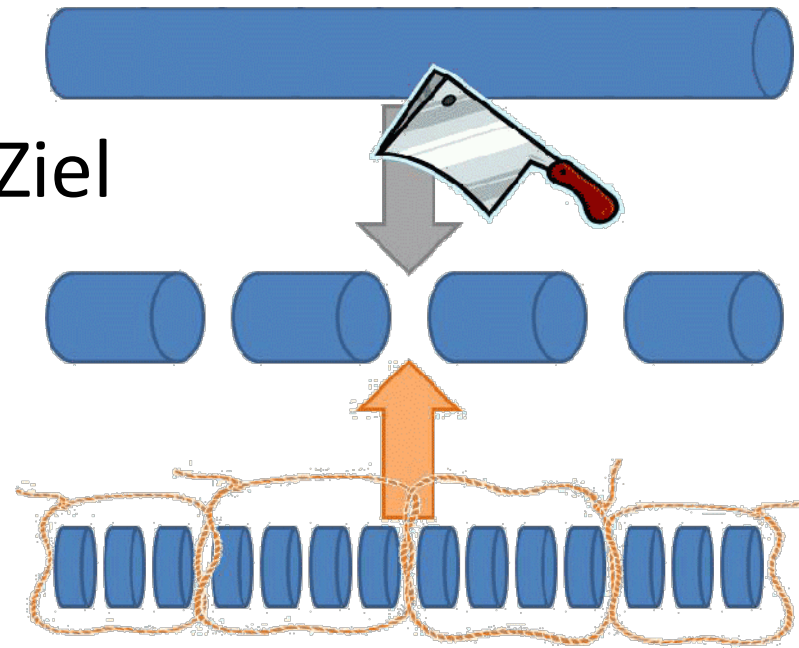


Feilschen um den Preis ...



Ch-un-k-ing

- Interessen oder Bedürfnissen
(Metaziele)
- gemeinsame höhere Ziel
(Chunk up)
- Optionensuche
(laterales Chunking)
- Zurück in die Details
(Chunk down)



Keine unmittelbaren Gegenargumente

- Bei Ideen nachfragen und anerkennen
- Frag, ob du eine Frage stellen kannst
- Respektvolle Infragestellung



Hypothetische Fragen

- „Zweikampf“ → Kreativität / Zukunft
- „Was wäre wenn ...?“
- „Unter welchen Umständen ...?“



- „Angenommen wir haben uns heute auf etwas geeinigt und wir sind beide glücklich damit, was muss davor geschehen?“

Schmutzige Tricks

- Mit Ich-Botschaften ansprechen und zurück zum gemeinsamen Ziel.
- Musterunterbrechung (Geschichten, Metaphern)



- Erinnere an die Verhandlungsregeln
- Mut zur Pause bzw. Vertagung




**Whoever goes Meta
rules the game!**



*Dr. L. Michael Hall (*1957)
NLP Trainer & Author*

www.nlpzentrum.at



A man in a dark suit and tie stands on a tall metal ladder, looking through binoculars. The background is a panoramic view of a city skyline under a blue sky with scattered white clouds. The man is positioned on the left side of the frame, looking towards the right.

Zukunftsaussichten Future Pace

Nach erfolgreicher Verhandlung
wäre es denkbar schon an das
nächste gemeinsame Projekt zu
denken und in eine Art Future
Pace zu gehen ...

Danke!

Ron Windauer (ron@windauer.at)

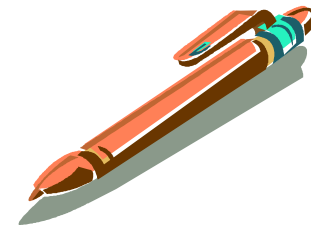
 www.facebook.com/ron.windauer

 www.xing.com/profile/Ron_Windauer

 www.linkedin.com/profile/view?id=276359897

 www.facebook.com/nlpzentrum

 **YouTube Video: ZIELORIENTIERT
mit professionellem NLP**



Aphorismus

Der Standpunkt macht es nicht, sondern die Art, wie man ihn vertritt.

Theodor Fontane (1819 - 1898)
dt. Schriftsteller, Journalist,
Erzähler und Theaterkritiker



Nützliche Meta Programme

- 1. Values
- 2. Direction Filter (toward / away from)
- 3. Reason Filter (options / procedures)
- 4. Frame of Reference Filter (internal / external)
- 5. Action Filter (proactive / reactive)
- 6. Relationship Filter (sameness / difference)
- 7. Chunk Size Filter (global / detail)
- 13. Convincer Representation Filter
(see / hear / experience it/do it / read)
- 14. Convincer Demonstration Filter (automatic / number of times / period of time / consistent (never truly convinced))

Vorbereitung & Planung einer Verhandlung

- Gesamtzielsetzung definieren
- Hintergründe erforschen
- Strategie zurechtlegen
- Ziele im Detail spezifizieren
- Verhandlungsspielräume aller Parteien abschätzen
- Argumente vorbereiten
- Team und Taktik arrangieren