

Ist Verhandlungstalent angeboren, erlernbar oder beides?

Die messbare NQ[®]-Methode



Ein häufiger Grund, warum viele Menschen nicht gerne Verhandlungen führen, ist, dass sie glauben, es nicht zu können. Dies führt uns zu der Frage, ob Verhandlungstalent angeboren oder erlernbar ist (oder beides).

Diese Frage ist sehr alt: schon im antiken Griechenland wurde um Ähnliches gestritten – während Pla-

ton Tugenden für angeboren hielt, schien es Aristoteles möglich, sie zu erlernen.

Dieses White Paper gibt beiden teilweise recht, mit einer gewissen Tendenz zur aristotelischen Auffassung: auch wenn man schwer bestreiten kann, dass manche Menschen natürliche Verhandlungstalente sind und andere sich von ihrem Naturell her eher damit schwertun, lässt sich eben doch zeigen, dass das Üben der Verhandlungstechnik durch Seminare, Coaching oder andere Formen zu messbaren Fortschritten führt.

→ Eine kleine spannende Story ...

Dabei hilft insbesondere die von mir entwickelte messbare NQ[®]-Methode:

Der NQ[®] (Negotiation Quotient) misst die Verhandlungsleistung einer Person ähnlich wie der IQ die Intelligenz - als Quotient $NQ^{\circledast} = I/D \times 100$, wobei I die individuelle Verhandlungsleistung und D die durchschnittlich erbrachte Verhandlungsleistung in vergleichbaren Situationen bezeichnet.

Beispiel: Wenn jemand aus einer Verhandlungsübung einen Gewinn von 6.000 Euro (oder Punkten) erzielt, der Durchschnittsgewinn in einer vergleichbaren Situation aber 5.000 sind, führt dies zu einem NQ[®] von 120

Mit dieser Methode und unseren Übungen können Sie sehen (alleine oder im Zusammenspiel mit einem NQ[®]-Coach), wie gut Ihre Verhandlungstechnik entwickelt ist und wie stark sie sich durch das Üben verbessert.

Sie können sogar genau analysieren, wo Ihre Stärken und Schwächen liegen im Hinblick auf die Erfolgsfaktoren der Verhandlung wie z. B. Durchsetzungsstärke oder Kooperation:

Wenn z. B. „weiche“ Elemente des Verhandeln wie Kooperationsbereitschaft, Herstellung einer guten Atmosphäre usw. zu Ihren Stärken zählen, haben Sie möglicherweise einen hohen „WeQ“ – ein von Peter Spiegel u. a. entwickelter Begriff WeQ (als Gegensatz zu IQ), bei dem es v. a. geht um die Orientierung auf die Stärkung, das Empowerment jedes Menschen und des Gemeinwohls und die Orientierung auf partizipative Prozesse, bei denen sich alle einbringen können.

Im Verhandlungskontext kann man den WeQ interpretieren als $WeQ = W/D \times 100$, wobei W die kollektive Verhandlungsleistung (creating value) und D die durchschnittlich erbrachte Verhandlungsleistung in vergleichbaren Situationen bezeichnet.

Beispiel: Erreichen zwei Personen A und B in einer Verhandlung einen Gewinn von A = 3 und B = 8 (Punkten in ihrem jeweiligen Bewertungssystem) und liegt der Durchschnitt in einer vergleichbaren Situation bei 10, haben beide, A und B, in dieser Interaktion einen WeQ-Wert von 110.

Ebenso wichtig sind „härtere“ Elemente wie die Durchsetzungsfähigkeit, die Sie mit dem „CQ“ (Claiming Quotient) messen können, der sich nicht um Win-Win, sondern nur um die Aufteilung kümmert: Er hat den Wert von 100, wenn Sie einen gleichen Anteil vom „Verhandlungskuchen“ bekommen (50:50 Lösung). Sind Sie besonders wenig durchsetzungsstark und erhalten z. B. nur 30% vom Verhandlungswert in einer Zweiparteienverhandlung, läge Ihr CQ bei 60.

Weitere Begriffe aus dieser Methodik sind dem Golfsport entnommen wie PAR (Professional Average Result) und Handicap.

Im o. g. Beispiel (hoher WeQ, niedriger CQ) könnte es dann also sinnvoll sein, besonders die das Thema Durchsetzungsfähigkeit beschriebenen Aspekte zu üben.

Zusammenfassend kann man sagen, dass Verhandlungsführung erlernbar ist und mit zunehmender Sicherheit bei der Anwendung von Methoden auch weniger schwer fällt. Der Vorteil dieses Ansatzes ist, dass durch die Messbarkeit der Ergebnisse unmittelbar erkennbar ist, wie sehr sich die investierte Zeit gelohnt hat.

Autor:

Dr. Rasmus Tenbergen

November 2020

Sie wollen gekonnt auf der Klaviatur des Verhandeln spielen? Sie wollen Gesprächstechniken und Methoden des Verhandeln praktizieren, um Ihre Ziele aktiv, kooperativ und flexibel zu erreichen? Sie wollen Know-how und Methoden für Ihre erfolgreiche Verhandlungsführung nach der NQ[®]-Methode kennenlernen oder weiter vertiefen?

Nutzen Sie unser Fitnessprogramm für Ihre persönlichen Entwicklung , damit Sie bei Verhandlungen stets auf der richtigen Spur fahren.

Mehr Interesse?

Fordern Sie weitergehende Infos zu diesen Trainingsprogrammen an:

- Grundlagen der Verhandlungsführung
- Einführung in das Harvard-Konzept
- Mediation und Konfliktmanagement
- Wie wehre ich mich gegen unfaire Verhandlungstechniken?
- Simulation verschiedener Verhandlungssituationen aus dem „Harvard Program on Negotiation“ und aus der Praxis der Teilnehmer

Alle Programme sind in unterschiedlichen Trainingsformaten verfügbar.



Hier klicken 