

# Von dramaturgischen Pausen

Ein Drehbuch für die Verhandlungsführung stellte **Dr. Agnes Kunkel** in ihren Vorträgen „Verhandlungsführung für Profis“ Ende Februar und Anfang März im TPO vor. „Es gibt sieben Phasen des Verhandeln“, erklärt die Referentin. „Vorbereitung, Begrüßung, Info-Phase, Feilschen, Einigung, Abschied und Nachbereitung.“

Den Stellenwert des Verhandeln macht Kunkel in einem Satz deutlich: „Kriege werden erklärt, Frieden wird verhandelt.“

Anhand von Filmausschnitten beleuchtet die Buchautorin und ehemalige Unternehmensberaterin Strategien für das Verhandeln: „Ein ‚Nein‘ muss nicht unbedingt ‚Nein‘ heißen. Es kann auch ein strategisches ‚Nein‘ sein, um den anderen zu verunsichern.“ Außerdem rät sie den Zuhörern zu dramaturgischen Pausen bei der Verhandlungsführung: „Die Pause wird eher gehört als das Gesagte.“

Kunkel empfiehlt, in Verhandlungen stets auf die eigene Körper-

haltung und die des Gegenübers zu achten. Allerdings dürfe man nicht vergessen, dass man die Körpersprache auch verstellen kann. „Hören Sie auf die Stimme Ihres Verhandlungspartners. Die verbirgt nichts.“

Durchgeführt wurden die Veranstaltungen von der **WRO** in Kooperation mit dem **Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME)**, Region Karlsruhe – Mittlerer Oberrhein.

*naz*