

Konflikte erfolgreich verhandeln

ifA News 0909

von Dr. Agnes Kunkel, Verhandeln nach Drehbuch, Gauting



Der Baualltag ist durch die Beteiligung vieler verschiedener Akteure in besonderer Weise von zwischenmenschlichen Konflikten geprägt. Es kommen unterschiedliche Branchen und Gewerke mit ihren eigenen Verantwortungsbereichen und Interessen zusammen. Die Akteure müssen eigentlich wie Zahnräder ineinander greifen können, um einen reibungslosen Ablauf und ein gutes Resultat sicherzustellen.

Statt dessen laufen viele Kämpfe um Einfluss, Abgrenzung und Zuständigkeiten ab. Dazu kommt, dass auf der Baustelle bei auftretenden Problemen eher eine Kultur der Schuldzuweisung statt der gemeinsamen Lösungssuche besteht. Einen Fehler zugeben kann ja auch bedeuten, für die finanziellen Konsequenzen haften zu müssen

- und das kann für die beteiligten Unternehmen schnell eine Existenzfrage werden. Um so wichtiger ist es in diesen Situationen, gut kommunizieren und gut verhandeln zu können. Das fängt bei der Baustellenbesprechung an und hört bei der Verhandlung von großen Nachträgen auf.

Viele Unternehmen gehen mit zu wenig Vorbereitung in diese Verhandlungssituationen und verlassen sich auf ihr Improvisationsgeschick. Dabei zeigt sich immer wieder, dass nur wer seine Argumente gut aufbereitet hat und mit einer entsprechenden Dokumentation in derartige Verhandlungen kommt, erfolgreich ist. Und die Psychologie spielt natürlich auch noch eine Rolle: Wo hat der Andere seine Schwächen? Welcher Typ Mensch ist er?

Wie Sie sich strategisch-taktisch und psychologisch auf schwierige Verhandlungen richtig vorbereiten und sich nicht die Butter vom Brot nehmen lassen, verrät Dr. Agnes Kunkel in ihrem Seminar "Verhandeln nach Drehbuch". Statt mit staubtrockener Theorie veranschaulichen dort kurze Szenen aus bekannten Hollywood-Klassikern wie "Der Pate", "Erin Brockovich" oder "Die 12 Geschworenen" wichtige Verhandlungsstrategien. Damit es auch für Ihre Verhandlungen zum gleichen Happy-End kommt, wie für das mittelständische Bauunternehmen, das in Kenntnis des 7-Phasen-Modells von Frau Dr. Kunkel fast 200.000 EUR Nachtrag doch noch erfolgreich durchsetzen konnte.