

Gesprächs- und Verhandlungsführung

Test zur Feststellung des eigenen Verhandlungsstils

Welcher Verhandlungstyp sind Sie: kooperativ oder kompetitiv?

Gehen Sie die folgenden 42 Fragen durch und entscheiden Sie jeweils spontan, ob die aufgelisteten Aussagen auf Sie persönlich eher zutreffen oder eher nicht zutreffen. Denken Sie dabei nicht nur an Situationen aus dem beruflichen Umfeld sondern auch aus dem privaten Bereich.

Beachten Sie, dass Sie mit dem Ankreuzen die Aussagen nicht als richtig oder falsch taxieren. Es geht ausschliesslich darum, festzustellen, ob die Aussagen auf Sie zutreffen oder nicht. Es gibt keine falschen oder richtigen Antworten. Und wenn Sie bei einer Antwort nicht ganz sicher sind, dann nehmen Sie jene, zu der Sie spontan tendieren.

	Aussage	trifft zu A	trifft nicht zu B
1	Die Beziehung zu meinem Verhandlungspartner ist mir sehr wichtig		
2	Ich versuche, die Bedürfnisse meines Verhandlungspartners zu identifizieren		
3	Ich versuche, unangenehme Situationen zu entspannen		
4	Ich erreiche Zusagen oft durch meine Hartnäckigkeit		
5	Ich versuche, unnötige Konflikte zu vermeiden		
6	Ich suche aktiv nach fairen Kompromissen		
7	Ich habe kein Problem mit unterschiedlichen Meinungen		
8	Ich versuche, die Probleme des anderen zu lösen		
9	Ich bemühe mich sehr um eine gute Atmosphäre		
10	Ich versuche, Kompromisse zu vermeiden		
11	Ich vermeide persönliche Konfrontationen		
12	Ich versuche, den goldenen Mittelweg zu finden		
13	Ich suche nach Gründen für unterschiedliche Meinungen		
14	Ich erwarte in Verhandlungen «Geben und Nehmen»		
15	Ich kommuniziere meine Ziele klar und deutlich		
16	Ich verhandle gern mit extremen Positionen		
17	Ich konzentriere mich auf die Bedürfnisse des anderen		
18	Ich versuche, taktisch überlegen zu sein		
19	Ich wende gern (erlaubte) Tricks an		
20	Ich gehe Meinungsverschiedenheiten aus dem Weg		
21	Ich habe starke Argumente, um Diskussionen zu gewinnen		
22	Ich bin immer kompromissbereit		
23	Ich verlange gern Zugeständnisse		
24	Ich finde bei Verhandlungen Themen grundsätzlich wichtiger als Personen		
25	Ich spreche Probleme gleich direkt an		
26	Ich achte mehr auf die Beziehung als auf meinen Profit		
27	Ich mache Zugeständnisse und erwarte dafür ebenfalls solche		

Quelle: Der Verhandlungs-Profi (Martin Dall, Linde Verlag, ISBN 9783709303351)

	Aussage	A	B
28	Ich gehe Verhandlungen sportlich an		
29	Ich versuche, alle meine Verhandlungsziele zu erreichen		
30	Ich fordere lieber etwas, als etwas zu geben		
31	Ich ziehe ein gutes Ergebnis einer guten Beziehung vor		
32	Ich versuche, eine gute Gesprächsbasis zu erhalten		
33	Ich lasse Konfrontationen lieber von anderen lösen		
34	Ich bespreche meine Ziele nicht mit dem Verhandlungspartner		
35	Ich behandle lieber Punkte, in denen Übereinstimmung herrscht		
36	Ich halte Zugeständnisse oft zurück		
37	Ich versuche, unterschiedliche Meinungen zu überbrücken		
38	Ich entwickle gute Beziehungen zu meinen Verhandlungspartnern		
39	Ich erreiche meine Verhandlungsziele eher selten		
40	Ich höre lieber zu als zu sprechen		
41	Ich habe oft die stärkeren Argumente		
42	Ich freue mich über Siege in Verhandlungen		

Für Kreuze in den Feldern 1A, 2A, 3A, 4B, 5A, 6A, 7B, 8A, 9A, 10B, 11A, 12A, 13A, 14B, 15B, 16B, 17A, 18B, 19B, 20A, 21B, 22A, 23B, 24B, 25B, 26A, 27B, 28B, 29B, 30B, 31B, 32A, 33A, 34B, 35A, 36B, 37A, 38A, 39A, 40A, 41B, 42B geben Sie sich einen Punkt für die **Kategorie A**.

Für Kreuze in den Feldern 1B, 2B, 3B, 4A, 5B, 6B, 7A, 8B, 9B, 10A, 11B, 12B, 13B, 14A, 15A, 16A, 17B, 18A, 19A, 20B, 21A, 22B, 23A, 24A, 25A, 26B, 27A, 28A, 29A, 30A, 31A, 32B, 33B, 34A, 35B, 36A, 37B, 38B, 39B, 40B, 41A, 42A geben Sie sich einen Punkt für die **Kategorie B**.

Übertragen Sie nun die Summe der Kategorien A und B in das Koordinatensystem und lesen Sie dort Ihren Verhandlungstyp und die jeweilige Ausprägung ab:



Quelle: Der Verhandlungs-Profi (Martin Dall, Linde Verlag, ISBN 9783709303351)