



Effektive Verhandlungstechniken

Prof. Mag. Dr. Ulrike Manhart



Filtersysteme

- Repräsentationssysteme
- Tilgungen, Generalisierungen, Verzerrungen
- Regulatoren





Repräsentationssysteme

- visuell
- auditiv
- kinästhetisch
- olfaktorisch
- gustatorisch



Sprachliche Erscheinungsformen der Tilgungen



- Unspezifische Substantive
- Unspezifische Verben
- Vergleich
- Bewertung
- Nominalisierung





Sprachliche Erscheinungsformen der Generalisierungen

- Modaloperator der Möglichkeit
- Modaloperator der Notwendigkeit
- Universelle Quantifizierung





Sprachliche Erscheinungsformen der Verzerrungen

- Komplexe Äquivalenz
- Vorannahme
- Ursache und Wirkung
- Gedanken lesen



Regulatoren - 1



- Was ist Ihr Ziel?
- Was ist der Wert an diesem Ziel?
- Warum ist Ihnen dieser Wert wichtig =
Direction Regulator
- Risk Regulator = Tradition bzw. Sicherheit
oder Innovation bzw. Gewinnchancen



Regulatoren - 2



- Matching Regulator = Gleiches oder Ungleiches mit schon Geabtem
- Autoritätsregulator = extern oder intern entscheidend
- Chunk-Size-Regulator = globaler Überblick oder detaillierter Einblick



Reframing



- Agreement-Frame
- Bedeutungs-Reframing
- Kontext-Reframing



Deduktion / Induktion



- Allgemeinweisheit
- Konkreter Fall
- Konklusio



Wichtige Fragetechniken



- Unterstellungsfragen
- Feststellungsfragen
- Motivationsfragen
- Alternativfragen
- Was-wäre-wenn-Fragen
- Fangfragen
- Suggestivfragen
- Sokratische Fragen



Präsentation = Selbstpräsentation



- Körperhaltung / Ausnützung des Lampenfiebers
- Körpersprache
- Blickkontakt
- Stimmeinsatz





Danke für Ihr Interesse!

