

PRAXISRATGEBER

VERHANDELN, OHNE DIE BEZIEHUNG ZU GEFÄHRDEN

Eine Einigung erzielen, ohne zu beschädigen,
was danach weiterbestehen soll



Verhandeln, ohne die Beziehung zu gefährden

Eine Einigung erzielen, ohne zu beschädigen, was danach weiterbestehen soll

Hinweis

Dieses Buch vermittelt allgemeine Methoden für Vorbereitung, Kommunikation und Entscheidungsfindung. Es ersetzt keine auf Ihre Situation zugeschnittene rechtliche, finanzielle, medizinische, gewerkschaftliche oder psychologische Beratung. Ist eine Beziehung von Gewalt, Drohungen, Belästigung, Betrug oder erheblicher Verletzlichkeit geprägt, besteht die Priorität nicht darin, allein besser zu verhandeln. Dann geht es zuerst darum, sich zu schützen und qualifizierte Unterstützung in Anspruch zu nehmen.

Die Personen, Unternehmen und Situationen in diesem Buch sind frei erfunden. Ähnlichkeiten wären rein zufällig.

Urheberrecht und Rechte

© 2026 Juan José Rea. Alle Rechte vorbehalten.

Dieses Werk, sein Text, seine Struktur, seine Werkzeuge, Tabellen und visuellen Gestaltungen sind urheberrechtlich geschützt. Soweit keine gesetzliche Ausnahme greift, darf kein Teil ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Autors vervielfältigt, öffentlich wiedergegeben, bearbeitet, übersetzt, verbreitet, aufgezeichnet, übertragen oder in andere Inhalte integriert werden — unabhängig vom verwendeten Verfahren, insbesondere nicht auf elektronischem, mechanischem, fotografischem oder audiovisuellem Weg.

Zulässige kurze Zitate müssen den Titel des Werkes und den Namen des Autors eindeutig nennen. Durch den Kauf oder Besitz dieses Werkes werden keine Rechte des geistigen Eigentums übertragen.

Einleitung — Auch der nächste Tag zählt

Eine Verhandlung kann mit einem „Ja“ enden und dennoch bei beiden Seiten das Gefühl hinterlassen, verloren zu haben. Die eine Seite hat einen Nachlass erhalten, um den sie künftig nicht mehr zu bitten wagt. Die andere hat den Vertrag gerettet, fürchtet aber bereits das nächste Gespräch. Auf dem Papier gibt es eine Einigung. In der Wirklichkeit hat sie eine Schuld aus Misstrauen geschaffen.

Umgekehrt kann ein schwieriges Gespräch ohne sofortige Einigung enden und trotzdem die Optionen klären, eine schlechte Entscheidung verhindern und die Möglichkeit erhalten, wieder miteinander zu sprechen. Das sichtbare Ergebnis

ist deshalb nur ein Teil der Geschichte.

Dieses Buch geht von einer Beobachtung aus: Sie verhandeln fast nie auf einem unbeschriebenen Blatt. Sie verhandeln mit einem Kunden, den Sie noch beliefern müssen, mit einer Kollegin, der Sie wieder begegnen werden, mit einem Angehörigen, mit dem weitere Entscheidungen anstehen, mit einem Vermieter, einer Mitarbeiterin, einem Lieferanten, einer Behörde oder einem Partner, dessen Ruf sich im selben Umfeld bewegt wie Ihrer. Selbst bei einem einmaligen Geschäft begleitet Sie später die Art, wie Sie es abgeschlossen haben.

Die Beziehung zu schützen bedeutet nicht, um jeden Preis freundlich zu sein. Es bedeutet, den Dissens an seinem richtigen Platz zu halten. Sie können einen Vorschlag ablehnen, ohne die Person abzuwerten. Sie können Druck benennen, ohne einen Kampf der Persönlichkeiten zu beginnen. Sie können den Verhandlungstisch verlassen, ohne die Tür zuzuschlagen. Und wenn die Lage es erfordert, können Sie Ihre Sicherheit oder Ihre Rechte vor die Fortsetzung der Beziehung stellen.

Die vorgestellte Methode folgt einer klaren Richtung: die eigene Handlungsfreiheit vorbereiten, Informationen in Bewegung bringen, Wert austauschen, Spannungen bearbeiten und aus Versprechen beobachtbare Verpflichtungen machen. Jedes Kapitel enthält Werkzeuge, die Sie an einer realen Situation erproben können. Versuchen Sie nicht, alles auf einmal anzuwenden. Wählen Sie eine Praxis, testen Sie sie, beobachten Sie ihre Wirkung und passen Sie sie an.

Die Qualität einer verhandelnden Person bemisst sich nicht daran, wie viele Menschen sie zum Nachgeben bringt. Sie zeigt sich in der Qualität der Entscheidungen, die sie ermöglicht — einschließlich der klaren Entscheidung, keine Einigung zu schließen.