

Die hohe Kunst des Verhandeln

Birgit Hauser (50) aus Schnait hat ihr zweites Buch mit Hirnforscher Henning Beck veröffentlicht

VON UNSEREM REDAKTIONSMITGLIED
 BERND KLOPPER

Weinstadt-Schnait.

„Es geht nicht darum, einen anderen unter den Tisch zu verhandeln“: Birgit Hauser weiß aus ihrer Berufspraxis, wie Menschen sich überzeugen lassen. Die Schnaiterin schult Führungskräfte, vermittelt zwischen Management und Betriebsrat oder zwischen Gesellschaftern von Familienunternehmen. Nun ist ihr zweites Buch auf dem Markt. Titel: Der Fairness-Faktor.

Wer nur auf den schnellen Verhandlungserfolg schießt, macht aus Sicht von Birgit Hauser einen entscheidenden Fehler. Der Mensch bekommt dann eine Art Tunnelblick und vergisst, was sein Gegenüber eigentlich will. Selbst wenn die Rechnung aufgeht, rät Birgit Hauser davon ab – weil dieser Erfolg nach ihrer Erfahrung nicht nachhaltig ist. Wer hat schon Lust, mit jemandem weiter Geschäfte zu machen, wenn er das Gefühl hat, über den Tisch gezogen worden zu sein? Die 50-Jährige findet es deshalb viel besser, glaubwürdig und integer zu sein – und damit das Vertrauen des Verhandlungspartners zu gewinnen. Sie findet: Wer gut zuhört und die wahren Interessen seines Gegenübers herausfindet, kann auch Lösungen entwickeln, die überzeugen. „Das ist das, nach dem ich leben will. Ich weiß nicht, ob so was immer gelingt – aber ich hoffe es.“

Das große Vorbild: Die Amerikanerin Dr. Melanie Billings-Yun

In ihrem neuen Buch spricht sich Birgit Hauser zusammen mit dem in Frankfurt wohnenden Hirnforscher Henning Beck für eine Verhandlungskunst aus, die keine Verlierer produzieren soll. „Der Fairness-Faktor: Das Geheimnis erfolgreicher Verhandlung“ heißt das Buch, das jetzt im renommierten Carl-Hanser-Verlag erschienen ist. Geworben wird darin für einen Ansatz, bei dem sich am Ende jeder als Gewinner fühlen darf. Er basiert auf der sogenannten Grasp-Methode der Amerikanerin Dr. Melanie Billings-Yun, die Birgit Hauser laut eigenem Bekunden im deutschsprachigen Raum seit einigen Jahren exklusiv anbietet. „Sie gehört zu den weltweit bekanntesten Verhandlerinnen“, sagt die Schnaiterin. Grasp basiert auf fünf Prinzipien: Ziele erkennen (Goals), Optionen bereithalten (Routes), Argumente definieren (Arguments), einen Plan B in der Rückhand haben (Substitutes) und Überzeugung (Persuasion) – wobei der letzte Schritt der schwierigste ist.

Wer erfolgreich verhandeln will, muss sich von der Illusion verabschieden, andere gegen deren Willen überzeugen zu können. Im Buch von Birgit Hauser und Henning



Nie das Gegenüber aus den Augen verlieren: Was so simpel klingt, ist beim Verhandeln jedoch eine hohe Kunst. Denn viele sind so sehr auf ihr eigenes Ziel konzentriert, dass sie den Interessen ihres Gesprächspartners zu wenig Beachtung schenken. Das schadet letztlich dem Ergebnis. Bilder: Büttner

Beck heißt es dazu: „Man kann überhaupt niemanden überzeugen. Jeder überzeugt sich selbst. Man kann nur einen anderen zu einer Überzeugung hinführen.“ Das ist nicht einfach nur so eine Behauptung: Das Buch stützt sich hier auf die Forschung, verweist im Text in Klammern auf wissenschaftliche Quellen.

Das Werk profitiert dabei natürlich davon, dass Henning Beck als Hirnforscher vom Fach ist. Der Neurowissenschaftler publiziert nicht nur für andere Experten, sondern versteht sich auch darauf, Ergebnisse der Wissenschaft einem größeren Publikum näherzubringen. Er schreibt für die Wirtschaftswoche sowie das Geo-Magazin und hat 2012 bei den deutschen Meisterschaften im Science Slam gewonnen. Dort haben junge Wissenschaftler die Möglichkeit, mit Forschung auf der Bühne zu begeistern – genauso wie Poetry Slammer oder Kabarettisten. Birgit Hauser ist von ihrem Autorenkollegen jedenfalls sehr begeistert. „Er ist ein ganz arg schlauer Kopf.“

Die Kunst des Verhandeln ist aus Birgit Hausers Sicht nicht nur etwas für Führungskräfte in Konzernen, Betriebsräte, Ärzte, Geschäftsführer mittelständischer Unternehmen oder Eigentümer von Handwerksbetrieben können nach ihrem Dafürhalten von ihrem neuen Buch genauso profitieren. Und nachhaltiges Verhandeln ist

laut Birgit Hauser nicht nur im Verhältnis zu Kunden wichtig, sondern auch in der Beziehung von Chefs zu ihren Mitarbeitern. Wer immer nur befiehlt, wird nach ihrer Einschätzung in der heutigen Arbeitswelt, in der die Hierarchien flacher werden, zunehmend weniger Erfolg haben. „Da geht es darum, dass man andere begeistert.“

@ In unserem Video liest Birgit Hauser aus ihrem gemeinsamen Buch mit Henning Beck vor: www.zvw.de/waiblingen

Seit Mai erhältlich

■ „Der Fairness-Faktor – Das Geheimnis erfolgreicher Verhandlung“ von Birgit Hauser und Henning Beck gibt es seit Mai im Buchhandel. Es hat 192 Seiten, ist im Münchner Carl-Hanser-Verlag erschienen und kostet in der gebundenen Ausgabe 24 Euro.
 ■ 2013 publizierte Birgit Hauser mit Henning Beck bereits ein Buch. Titel: „Souverän verhandeln auf Augenhöhe – Das Grasp-Experiment“ (300 Seiten). Es erschien im österreichischen Pesermo-Verlag.



Die gebürtige Tirolerin Birgit Hauser (50) hat das Buch mit Hirnforscher Henning Beck geschrieben.



Schulsozialarbeiterin Gabi Weber (links) und einige ihrer Streitschlichter.

Bild: Nägele-Realschule

Neue Streitschlichter am Bildungszentrum

14 Sechstklässler haben ihre Schulung abgeschlossen

Weinstadt.

14 Sechstklässler aus allen Schularten haben an der diesjährigen Streitschlichter-ausbildung des Bildungszentrums Weinstadt teilgenommen. Die mehrtägige Ausbildung wurde von den Schulsozialarbeiterinnen Gabi Weber, Susanne Kemmer und Marlies Maier geleitet.

Stolz nahmen die fertig ausgebildeten Schülerstreitschlichter laut Pressemitteilung ihre Urkunden bei ihrer Einsetzungs-

feier in Empfang. Diese überreichten die Schulleitungen Alfred Schlatterer von der Erich-Kästner-Schule, Hans-Peter Schultze von der Reinhold-Nägele-Realschule und Matthias Wenzke, Schulleiter des Remstal-Gymnasiums, unter dem Applaus der anwesenden Gäste. Nach vielen Trainingsrollenspielen freuen sich alle 14 Streitschlichter nun auf richtige Fälle, bei denen sie den Streitenden helfen werden, eine gemeinsame Lösung zu finden.

Künftig nur noch eine Volksbank in Großheppach

Ein Standort wird modernisiert, einer schließt

Weinstadt-Großheppach.

Nach dem 2016 erfolgten Zusammenschluss der VR-Bank Weinstadt mit der Volksbank Stuttgart stellt sich das fusionierte Institut vor Ort neu auf. Dabei wird die bisherige Filiale der Volksbank Stuttgart im Ortsteil Großheppach am Prinz-Eugen-Platz geschlossen und der traditionelle Standort der ehemaligen VR-Bank Weinstadt modernisiert. Im Zuge der Modernisierung bleibt die Filiale in der Kleinheppacher Straße 20 von Dienstag, 6. Juni, bis zum Monatsende geschlossen. Mit ihrer Wiedereröffnung wird die Filiale am Prinz-Eugen-Platz geschlossen. Während der Umbaumaßnahmen können die Kunden für Beratung und Service auf die Filiale am Prinz-Eugen-Platz 6 (rund 200 Meter entfernt) sowie auf die Filialen Endersbach (Strümpfelbacher Straße 12) und Beutelsbach (Bühlstraße 27 bis 29) ausweichen. Das schreibt die Volksbank in einer Pressemitteilung.

Schließfächer werden aufgelöst

Ihren Berater erreichen die Kunden während des Umbaus unter ☎ 07 11/18 10 sowie per Mail an info@volksbankstuttgart.de. Der Filial-Briefkasten und der Nachtresor werden während des Umbaus nicht zugänglich sein. Dasselbe gilt für Schließfächer. Überweisungen sollten daher in den oben genannten Filialen abgegeben oder an die Hauptstelle in Stuttgart (Börsenstraße 3) geschickt werden. Sämtliche Schließfächer der Geschäftsstelle am Prinz-Eugen-Platz 6 werden bis kommenden Freitag, 2. Juni, aufgelöst. Die Kunden werden gebeten, die dort gelagerten Dokumente möglichst im Vorfeld abzuholen.

Von Ende Juni 2017 an stehen dann die Beraterinnen und Berater der Filiale Kleinheppacher Straße 20 ihren Kunden in den neu gestalteten Räumlichkeiten wieder zur Verfügung. Laut Regionaldirektor Markus Schmid trägt das Institut mit den Anpassungen des bestehenden Filialnetzes den veränderten Kundenwünschen Rechnung. „Wir freuen uns auf eine neu gestaltete Filiale, mit der wir die Philosophie einer modernen Bank in die Praxis umsetzen“, wird Schmid zitiert. Zum einen stehe den Kunden weiterhin die Beratungskompetenz der Volksbank zur Verfügung. Zum anderen könnten standardisierte Bankdienstleistungen vermehrt selbst erledigt werden.

Fahrer eines roten SUV gesucht

Weinstadt-Großheppach.

Die Polizei sucht einen Unfallzeugen, den Fahrer eines roten SUV. Der Mann hatte am vergangenen Freitag links von einem Hyundai geparkt, der auf dem Kundenparkplatz eines Lebensmittelmarkts in der Benzstraße wiederum auf der rechten Seite beschädigt wurde – von einem weiteren roten Auto, wie die Polizei mittlerweile weiß. Der Unfall hatte sich zwischen 15.45 Uhr und 16.20 Uhr ereignet, es entstanden rund 2000 Euro Schaden (wir berichteten). Der Fahrer des SUV hatte mit dem Unfall nichts zu tun – könnte der Polizei aber möglicherweise weiterhelfen. Er wird von der Polizei als circa 1,75 Meter bis 1,80 Meter groß, Mitte 40 und von kräftiger Statur beschrieben. Laut Pressemitteilung hat er hellbraune Haare und trug ein blaues T-Shirt und eine kurze Hose. In seiner Begleitung befand sich ein sechs bis sieben Jahre altes Mädchen mit einem Fahrrad. Um Hinweise bittet das Polizeirevier in Waiblingen (☎ 0 71 51 / 95 04 22).

POLE POSITION

Previews im Traumpalast

Sehen Sie Ihren Filmhit vor dem offiziellen Bundesstart!

BAYWATCH

Mittwoch, 31. Mai
 Schorndorf: 20:15 Uhr
 Waiblingen: 20:30 Uhr

Die Neuaufgabe der Kultserie mit
 Dwayne Johnson als Mitch Buchannon.



Schorndorf ★ Waiblingen

www.traumpalast.de

KINOGUTSCHEIN

aboPLUS⁺
lesen. erleben. profitieren.

IHR VORTEIL: 2,50€*
*einmalig, bezogen auf den regulären Eintrittspreis für Erwachsene

Gutschein gültig bis 06.06.17

TRAUMPALAST
Waiblingen, Schorndorf, Backnang
 Dienstag bis Donnerstag

OLYMPIA WINNENDEN
Universum Backnang
 Montag bis Mittwoch

Gutschein an der Kinokasse vorlegen. Gültig in den genannten Kinos und nur an den genannten Tagen. Feiertage ausgeschlossen. Nicht kombinierbar mit anderen Vergünstigungen. Zuzahlung bei Überlänge, 3D, Lounge und D-Box.

Zeitungsverlag
 Waiblingen
 „Die besten Seiten vom Tag!“