

Souverän verhandeln - was wir vom FBI und den Neurowissenschaften lernen können

Wenn Diplomat*innen mit terroristischen „Unterhändlern“ verhandeln oder Polizeispezialist*innen in Geiselnahmen, setzen sie dem aggressiv-egoistischen „Powerplay“ ein spezielles professionelles Kommunikations- und Verhaltens-Repertoire entgegen. Dessen Zielsetzung ist es, den toxischen Angriff auf die eigene psychische Stabilität und Souveränität selbstbestimmt zu kontern und eine eigene Beziehungsgestaltung einzuleiten, um eigenmächtig mit dem Gegenüber zu kollaborieren.

Was können Sie aus diesem Ansatz als Benchmark für die Beziehungsgestaltung in der Privatwirtschaft ziehen? Bereits heute werden dort kritische Verhandlungssituationen professionell analysiert, um daraus entstehende Entscheidungsprämissen in den aktuellen Verhandlungsprozess einzuspeisen (Current Intelligence). Dazu gehört auch, sich dafür zu sensibilisieren, toxische Anteile in kritischen Gesprächssituationen zu erkennen und professionell mit ihnen umzugehen.

Inhalte

- Das FBI-Verhandlungsmodell und die Rolle des Negotiators
- Verhandlungen steuern
- Professionelles Kollaborationsmanagement
- Die Kunst der Selbstführung und ihre Bedeutung für den Verhandlungserfolg

- „Unter Feuer“ handlungsfähig bleiben – Angriffe sicher managen

Ziele

Sie lernen

- das Handwerkszeug professioneller Verhandlungsführung kennen und ebnen sich den Weg, es in den eigenen Berufs- und Promotionsalltag mittel- bis langfristig zu übertragen.
- die Hebel zum Aufbau einer sicheren inneren Haltung kennen und professionalisieren Ihre Selbststeuerung.
- Gesprächssituationen mit „Fingerspitzengefühl“ und mit Ihrem Ziel vor Augen zu steuern.
- Stärkung der eigenen Resilienz: Die gewonnenen Verhandlungskompetenzen tragen dazu bei, stressgeprägte Beziehungsgestaltung zu identifizieren und achtsame, gesundheitsfördernde Beziehungsgestaltung zu etablieren.

Methodik

Über die theoretisch-kognitive Wissensvermittlung gehören auch psychomotorische Trainingseinheiten zum Seminar-Design.