

Suchen



Start > Wirtschaft > Unternehmen

31.08.2023

Unternehmen, Ausland

BRICS Verhandlungsstile

Wo "getting to yes" an seine Grenzen stößt

[Raphael Schoen](#)



Verhandlungen auf internationalem Parkett sind ungleich schwieriger als Verhandlungen hierzulande. Vor allem in Ländern des globalen Südens, wie etwa den BRICS, sind die Unterschiede in den Geschäftspraktiken besonders groß
©master1305 auf Freepik

Verhandlungen auf internationalem Parkett sind ungleich schwieriger als Verhandlungen hierzulande. Vor allem in Ländern des globalen Südens, wie etwa den BRICS, sind die Unterschiede in den Geschäftspraktiken besonders groß. Oft stoßen selbst erfahrene Manager an ihre Grenzen, wenn es darum geht Abschlüsse zu erzielen und die gesteckten Ziele zu erreichen.

Ein **Hauptgrund?** Was wir über Verhandlungen zu wissen glauben, basiert hauptsächlich nur auf westlichen Konzepten. Durch die weltweit unterschiedlichen Verhandlungsstile entfalten diese Ansätze jedoch oft nicht die erwartete Wirkung. Ein kritischer Faktor, den viele Praktiker und sogar Verhandlungsexperten übersehen.

Trugschlüssen wie diesen begegnet Raphael Schoen in seinem Beruf oft. Der langjährige Manager und promovierte Verhandlungswissenschaftler trainiert Manager und Praktiker in Verhandlungsführung. Er hat in einer Übersichtsstudie gezeigt, dass viele Verhandlungsansätze, wie sie hierzulande gelehrt und genutzt werden, in der Nicht-westlichen Welt, wie etwa in den BRICS, kaum funktionieren.

Dies kann überraschend sein, insbesondere wenn man bedenkt, wie universell akzeptiert einige Verhandlungskonzepte zu sein scheinen – wie etwa das Harvard-Konzept, wie es im Bestseller "Getting to Yes" dargestellt wird, ist ein Paradebeispiel dafür.

Wenn man sich unterschiedliche Verhandlungsstile weltweit ansieht, wird schnell klar, dass westliche Verhandlungsansätze nicht überall gleich gut funktionieren können.

Die **Faustregel** lautet: Je weiter man sich südlich oder östlich auf dem Globus bewegt, desto weniger effektiv sind westliche Verhandlungsstile. Dies wird bereits bei einigen unserer europäischen Nachbarn deutlich, wie zum Beispiel in Frankreich, Spanien oder Italien. Angesichts der globalen Entwicklung und des Aufstiegs der BRICS Nationen wird die Fähigkeit, nicht-westliche Verhandlungsstile erfolgreich anzuwenden, immer wichtiger.

Was bedeutet das für die **Praxis?**

Wenn wir mit Nationen wie den BRICS oder anderen Nationen des globalen Südens verhandeln, müssen wir erkennen, dass der westliche Verhandlungsstil in diesen Ländern kaum funktioniert und sogar kontraproduktiv sein kann, was im Extremfall zum Scheitern der Verhandlung führen kann.

Die entscheidende Erkenntnis ist also: Um in diesen Regionen zu einem guten Verhandlungsergebnis zu kommen, muss der Verhandlungsstil an die Zielregion angepasst werden.

Raphael Schoen trainiert Manager im Führen von Verhandlungen. Er berät Verbände, große Unternehmen wie Vattenfall und assoziierte Unternehmen

für Entwicklungsprogramme der Bundesregierung. Der langjährige Praktiker und zertifizierte Harvard Negotiator hat seine Promotion in Verhandlungswissenschaft an der HHL Leipzig in Verbindung mit der Harvard Business School abgeschlossen.

Raphael Schoen ist bekannt für einen neuen Ansatz zur Maximierung von Verhandlungsergebnissen, der die strategische Analyse und Positionierung von Unternehmen mit der taktischen Verhandlung verzahnt. Durch seine Schulungen hilft er Führungskräften, diese Fähigkeiten zu entwickeln und zu verbessern, um ihre Verhandlungsziele effektiv zu erreichen.

Link zur Studie: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/JCMA-12-2020-0216/full/html>

Link erklärendes Video: <https://youtu.be/uRp7AZCnXY0?si=01eV3Zdgps5Fdd1Z>

Weitere Artikel in dieser Kategorie

- [Die Strategie mit Leben füllen](#) 29.09.2023
- [Business Process Reengineering: ein „Game-Changer“?](#) 26.09.2023
- [Security-GAU in der Microsoft-Cloud](#) 25.09.2023
- [Moderne Lebensentwürfe in Familienunternehmen](#) 19.09.2023
- [Der Deindustrialisierung entgegenwirken](#) 18.09.2023
- [Selbstverpflichtung zur Nachhaltigkeit](#) 18.09.2023
- [Weiterbildung als Treibstoff: Innovationsmotor Personal](#) 14.09.2023
- [Achtung, Start-ups und Unternehmen:](#) 14.09.2023
- [Geringe emotionale Bindung - Die Deutschen mögen ihre Chefs nicht](#) 13.09.2023
- [Tipps & Tricks um den richtigen Firmennamen zu finden](#) 13.09.2023

 Drucken  Weiterleiten



Kommentare

 1



Helfried Schmidt

03.09.2023

Es ist immer wieder ein erfolgversprechender Weg, dafür Mitarbeiter der jeweiligen Nation einzusetzen, die die kulturellen Hintergründe aus dem effeff kennen, die zwischen den Zeilen lesen können und die die deutschen Manager und Führungskräfte vor den größten Fettnäpfchen bewahren können.

Schreiben Sie einen Kommentar



Vorname

Nachname

Kommentar...



Ich bin kein Roboter.

reCAPTCHA

[Datenschutzerklärung](#) - [Nutzungsbedingungen](#)

Senden