



Bericht über die 4. FBA Learning Session «Schwierige Gespräche und Verhandlungen»

Wie es unserer Strategie entspricht, wollen wir als Vereinigung helfen, Unternehmerfamilien Denkanstösse zu vermitteln. Dazu organisieren wir das FBA-Forum, FBA Solutions Events sowie die FBA Learning Sessions.

Angst und Wut sind Emotionen, die schwer zu kontrollieren sind. Müssen in einer Familie verschiedene Generationen, Geschwister, Cousins und Cousinen miteinander verhandeln, können sich solche Emotionen verstärken. Damit persönliche Beziehungen nicht dauerhaft beschädigt werden, ist es wichtig, mit den Beteiligten für alle tragbare konsensuale Lösungen zu erarbeiten. Für den Fortbestand von Unternehmerfamilie und Familienunternehmen kann es entscheidend sein, innerfamiliäre Konflikte so zu lösen, dass das Ergebnis – aber auch der Weg dorthin – für Familie und Unternehmen «gut» sind.

Im 3½-stündigen Intensiv-Workshop ging der Verhandlungsexperte Stefan Kühn auf wirksame Instrumente ein, die dabei helfen, auch schwierige Gespräche konstruktiv und ergebnisorientiert zu führen. Er zeigte dabei typische Generationen-Hürden auf und vertiefte vier Konfliktstufen, die für Unternehmerfamilien charakteristisch sind.



Takeaways für die Teilnehmer

Mit Absicht handeln:

- Definieren Sie das von Ihnen angestrebte Ergebnis vor Verhandlungsbeginn.
- Bereiten Sie sich intensiv auf ein Gespräch / eine Verhandlung vor.
- Packen Sie den Stier an den Hörner und sprechen Sie das Thema an.
- Seien Sie proaktiv. Wer auf den sogenannten richtigen Moment wartet, wartet in der Regel ewig.

Themen klären:

- Verstehen, worum es wirklich geht. Forderungen sind oft nur vordergründige Verhaltensmuster die eine Position, aber nicht die wirklichen Interessen befriedigen.

- Interpretieren Sie die Verhaltensweise anderer nicht selbstdienlich, sondern erforschen Sie die zugrunde liegenden Interessen möglichst objektiv.
- Vermeiden Sie einen Angriff, bieten Sie Fakten *oder* eine persönliche Sichtweise.

Zuhören:

- Versuchen Sie die Perspektive Ihres Gegenübers zu verstehen und passen Sie Ihre eigenen Emotionen dem Bedürfnis Ihres Verhandlungspartners an.
 - Anstelle von Argumentieren (oder rechtfertigen), sollten Sie sachlich informieren.
 - Die Frage: «Was hat jeder dazu beigetragen, dass heute etwas so ist, wie es ist», ist zielführender und gefahrenloser als «wer ist schuld?».
- Sie bringt Familienmitglieder zusammen, fördert das gemeinsame Verantwortungsgefühl und begünstigt einen breiter abgestützten Lösungsansatz.

Auf der richtigen Flughöhe bleiben:

- Klären Sie in einer ersten Phase übergreifende, grundsätzliche Fragen.
- Seien Sie sich möglichen Triggers bereits im Vorfeld bewusst und bereiten Sie sich entsprechend vor.
- Akzeptieren Sie Emotionen, ohne Ihnen freien Lauf zu lassen.
- Haben Sie Mut und sprechen Sie ihre eigenen Gefühle an.
- Stellen Sie Fragen, die beim Gegenüber einen bewussten Denkprozess in Gang setzen.

Über den Referenten

Stefan Kühn ist Partner und Geschäftsführer der INCS Ltd. Er studierte Verhandlungs- und Konfliktwissenschaften, ist Absolvent des Harvard Law School Programms «Negotiation & Diplomacy und der Ausbildungen der Metro Metropolitan Police (MPSTC) in «Difficult Negotiations, Profiling, Tactics & Emotions» sowie der CIA University in «Crisis Negotiation & Communication».

27.4.2019/ML