## Sie sind der Hardliner

In Verhandlungen sind Sie ein harter Brocken. Sie vertreten aggressiv Ihren Standpunkt sowie Ihre Interessen und geben sich nicht mit weniger zufrieden. Ein Kompromiss ist für Sie kaum besser als eine Niederlage.

Um zu bekommen, was Sie wollen, zögern Sie auch nicht, Ihren Verhandlungspartner unter Druck zu setzen. Oft zahlt sich Ihre Härte aus, doch Sie übergehen damit auch die Interessen Ihres Gegenübers. Das kann auch nach hinten losgehen und dazu führen, dass Sie sich in eine festgefahrene Situation begeben, aus der nur eine dritte Partei den Weg weisen kann.

Erkennen Sie auch das Motiv hinter den Forderungen Ihres Gegenübers und versuchen Sie eine Verhandlung mit einem zufriedenstellenden Ergebnis für beide Seiten abzuschließen.