

Wie schütze ich mich beim Verhandeln vor Manipulationsversuchen ?

Verhandeln ist ein normaler Bestandteil unseres Lebens. „Sei es, dass die Kinder abends noch um eine Stunde länger aufbleiben verhandeln wollen“, „Die Studenten WG sich einigen muss, wie und von wem die überfälligen Reinigungs- und Spültätigkeiten übernommen werden sollen“ oder „Ein Mitarbeiter gegenüber seinem Chef eine neue Idee durchsetzen will“ oder „Kunde und Lieferant über neue Absatzmengen und Preise verhandeln“.

Verhandeln können ist ein Bestandteil unserer allgemeinen sozialen Kompetenz und die Fähigkeit - gut etwas aushandeln zu können - gibt uns die Chance, erfolgreicher im Leben Ziele zu erreichen.

Verhandeln ist dabei nicht mit dem leider in vielen Bereichen noch bekanntem „Feilschen“ gleichzusetzen. Es ist in allen Bereichen des Lebens auch die Möglichkeit gemeinsam Vorstellungen und Ziele miteinander abzugleichen und gemeinsame Lösungen und Wege zu schaffen.

Es ist schön, wenn die Verhandlungspartner sich auf Verhandlungen mit Informationen und Argumenten vorbereiten, um diese im Gespräch zielführend einzubringen.

Leider kommt es in der Praxis durchaus vor, dass ein Verhandlungspartner weniger mit Argumenten überzeugen kann oder will, sondern einfach nur daran interessiert ist, sich durchzusetzen.

Der Verhandlungspartner verwendet dann häufig Manipulationstechniken, welche auch als die „bösen Sieben“ bekannt sind. Besonders tückisch sind diese, wenn an sich die Verhandlungssituation eher als kooperativ wahrgenommen wird.

Die bösen Sieben Verhandlungsmanipulatoren:

- Eröffnen von Nebenkriegsschauplätzen
- Starten von persönlichen Angriffen
- Einwände Dritter vorbringen
- Pauschal werden und Pauschalurteile verwenden
- Emotionale Fallen stellen
- Sich selbst zum Opfer machen
- Abwesende abwerten



B1 - Nebenkriegsschauplätze: Ziel ist es, die Aufmerksamkeit vom eigentlichen Verhandlungsthema abzulenken. Gerne wird versucht die Gesprächspartner in unfruchtbare Diskussionsdetails zu verwickeln.

Was tun? Sich nicht in unfruchtbare Diskussionen verwickeln lassen, immer wieder auf das eigentliche Verhandlungsthema zurückkommen und die Verhandlungsziele ansteuern.

B2 - Starten von persönlichen Angriffen: Ziel ist es, den Verhandlungspartner mit persönlichen Angriffen unter Zugzwang zu setzen. Er soll so verärgert werden, dass er die Nerven verliert und sich damit selbst ins Abseits stellt. Als Mittel zum Zweck wird die Körpersprache eingesetzt: „Augen verdrehen“, „Blickkontakt verweigern“, „abfällig grinsen“, „gelangweilt aus dem Fenster schauen“, e.t.c..

Was tun? Nicht auf persönliche Auseinandersetzungen einlassen, Sticheleien übergehen und direkte persönliche Angriffe abblocken. Sachlich den eigenen Standpunkt wiederholen. Mit der Hand abwehren mit den Worten „Stopp! So kommen wir nicht weiter“ oder den störenden Gesprächspartner direkt ansprechen mit beispielsweise: „Haben Sie irgendwelche Einwände?“ So bringen sie den Gesprächspartner dazu seine Widerstände in Worte zu fassen.

B3 - Einwände Dritter vorbringen: Wird gerne genutzt, um sich hinter fremden Meinungen nicht anwesender Personen zu verstecken. Da diese fiktiven Menschen selbst nicht anwesend sind, können deren Meinungen im Gespräch nicht entkräftet werden.

Was tun? Positiv nehmen, nur wenn jemanden alle Argumente ausgegangen sind wird er diese Strategie wählen. Einigung mit dem Verhandlungspartner festklopfen und eine neue Verhandlungsrunde mit dem nicht anwesenden fiktiven Dritten vorschlagen. Dabei um die Angabe konkreter Fundstellen und Personen bitten. Häufig kommt es daher nicht mehr zu diesem Gespräch.

B4 - Pauschalurteile verwenden: Wird auch immer wieder gerne genommen - Generalisierende Meinungen werden eingesetzt, um mit Vorurteilen zu arbeiten. Das Unangenehme ist, dass Sie sich als Verhandlungspartner plötzlich einer Gruppe mit gleichen Vorurteilen gegenüber sehen.

Was tun? Pauschalisierungen des Störers nicht durchgehen lassen. Konkret werden und durchblicken lassen, dass es sich bei Ihren Verhandlungen um einen konkreten Einzelfall handelt mit eigenen Spielregeln. Mit der Verhandlung weiter fortfahren. Denn es gibt weder die Jugend, den Ingenieur, die Frauen oder die Manager im Allgemeinen oder an sich.

B5 - Emotionale Fallen stellen: Die Manipulationstechnik ist besonders tückisch, denn wer lässt sich nicht gerne loben. Wenn die Einschmeichel-Taktik gelingt, könnten Sie in die Falle tappen sich zu Zugeständnissen hinreissen zu lassen und dies später bereuen.

Was tun? Geniessen und auf der Hut sein. Es kann durchaus passieren, dass nach einer Schmeichelei eine Forderung gestellt wird. An dieser Stelle in Small Talk einsteigen, Komplimente zurückgeben und zurück zur eigentlichen Verhandlung steuern.

B6 - Sich selbst zum Opfer machen: Ein Verhandlungspartner möchte Mitleid erzeugen und sich zum Opfer der Umstände machen. Er versetzt sich in eine schwache Verhandlungsposition und die Gefahr besteht, dass Ihnen unmenschliches Verhalten untergeschoben wird oder die Bösen anderen an Allem schuld sind.

Was tun? Sind Sie ein an sich fairer Verhandlungspartner, dann nehmen Sie sich die Leidensgeschichte des anderen nicht zu sehr zu Herzen. Lassen Sie sich nicht vereinnahmen und auf die Seite der Schwächeren ziehen und bleiben sie gegebenenfalls hart. Betonen Sie, dass sie nicht gegen die Person agieren und betonen sie ihre eigenen Interessen.

B7 - Abwesende abwerten: Eine beliebte Schurkentechnik erfahrener Verhandlungsmanipulatoren. Es werden Behauptungen in den Raum gestellt, die nur sehr schwer nachprüfbar sind. Gerne wird hier die Gerüchteküche zum Brodeln gebracht.

Was tun? Keinen Gerüchten glauben, die in Verhandlungen erzählt und nicht nachprüfbar sind. Auch wenn die Verführung gross ist einer dritten Partei alle Übel dieser Welt unterzuschieben, hier den Verlockungen mit Gerüchten widerstehen. Unbewiesene Vorwürfe müssen Sie aus der Verhandlung ausblenden. Betonen, dass Angebote und Argumente der Anwesenden im Mittelpunkt der Verhandlungen stehen.

Mit diesem Werkzeug im Hinterkopf lässt sich so manche kommende Verhandlung in ganz andere Richtung und erfolgreicher durchführen.

Wir hoffen, dass Ihnen dieses EBOOK gefallen hat und Sie einige Anregungen mitnehmen können.

Möchten Sie mehr von der Bales Akademie erfahren ? Kontaktieren Sie uns einfach.
www.bales-consulting.de www.balesakademie.de

Ihr Bales Team

Anna Maria Rabsch, Dr. Angelika Berger

