

an die letzte Regel, sollten Sie seine schwachen Argumente attackieren, nicht die starken. Genau das ist nämlich die Gefahr, wenn man inhaltlich sehr gut vorbereitet ist.

Ablenkungstaktik anwenden

Verhandeln bedeutet „give and take“. Die Kunst besteht darin, zu entscheiden, wie viel wovon man wann gibt und was man dafür zu erwarten hat. Mit der Ablenkungstaktik peilt man offiziell ein anderes Ziel an, das man dann aufgeben kann, um das wahre Ziel zu erreichen.

Backtracking

In kritischen Verhandlungsphasen kann das Wiederholen von Worten oder Satzteilen des Gegenübers die Lage entspannen, weil das von diesem unbewusst als angenehm empfunden wird. Formulieren Sie etwa: „Verstehe ich Sie also recht,

dass ...“, und übertreiben Sie nicht, denn diese Taktik darf dem Verhandlungspartner ebenso wie Mirroring (Spiegeln der Körperhaltung, um Vertrautheit zu schaffen) keinesfalls bewusst werden.

Fragen und zuhören

Gute Verhandler sind exzellente Fragesteller und loten damit Motive und Ziele ihres Gegenübers aus („Was genau möchten Sie damit erreichen? Wie, denken Sie, kann ich das intern rechtfertigen? Lassen Sie mich Schritt für Schritt verstehen, wie ...?“). Achten Sie nicht nur auf das Senden Ihrer Message, sondern vor allem auf das Echo des Gegenübers und reagieren Sie flexibel darauf. Auch eine Fragentaktik: Zwei geschlossene Fragen, auf die sicher ein „Ja“ kommt (Yes-Momentum), lockern in schwierigen, verfahrenen Situationen die Lage. Dosierte anwenden, sonst wirkt diese Taktik leicht ein wenig plump.

In Sicherheit wiegen und Verwirrung stiften

Ein eher gemeiner Tipp: Nicken Sie und wiegen Sie den Partner so in Sicherheit. Dann widersprechen Sie trotzdem. Darauf ist er dann nicht gefasst und man kann diese verwirrte Minute nützen, um ein starkes Argument zu bringen. Das schwächt den Partner.

Selbstkontrolle behalten

Reagieren Sie auf Angriffe nie mit Gegenangriffen. Wenn Sie emotional getroffen sind, lenken Sie sich innerlich zuerst ab, um nicht unbedacht zu reagieren.

Nicht zu hoch gewinnen

Machen Sie Ihren Verhandlungspartner nicht zum Verlierer. Gewinnen Sie ihn, aber gewinnen Sie nicht gegen ihn, sonst wird er sich – offen oder verdeckt, früher oder später – revanchieren oder rächen.

FOTO: STEPHAN BAKO

Foto: Andreas H. Bitesnich, Retusche: Rotfilter PKPEBDO

LASSEN SIE DIE
SCHATTEN DES
GRAUEN STARS
VERSCHWINDEN.

30 Euro
retten
Augenlicht.

 **LICHT**
FÜR DIE WELT

 lichtfuerdiewelt.at

Gratiseinschaltung der **WGN** VERLAGSGRUPPE NEWS zugunsten der genannten karitativen Organisation.