

## Abwehr von gemeinen TRICKS

### Beispiele aus der Praxis meiner SeminarteilnehmerInnen:

- Man lässt dich lange warten und versucht dich dadurch aus der Ruhe zu bringen.
- Du stellst eine Frage und er spricht dir die Kompetenz ab: „Ja, wenn Sie nicht einmal das wissen...“
- Man versucht einen Keil zwischen dich und deine Kollegen, die mit dir verhandeln, zu treiben und sagt: „Na ja, wenn nicht einmal Ihr Euch einig seid...“
- Man versucht, dich dadurch zu zermürben, dass man, knapp bevor es zu einer Einigung kommt, noch einmal Dinge in Frage stellt, die längst geklärt sind.
- Man versucht, dich unter Druck zu setzen.
- Man gibt vor, mit deinem Vorgesetzten bereits einig zu sein, hier ginge es nur mehr um Kleinigkeiten.

### Wie reagierst du am besten:

- Bleib möglichst ruhig und sachlich. Denk an dein Ziel und überlege, wie wichtig es dir ist, dieses (heute) zu erreichen. Wie viel bist du daher bereit, sich gefallen zu lassen?
- Denk an den 4 Phasen Plan und wende die 3 R Regel® an, wobei eine Reaktion besonders wichtig ist. Wenn du so tust, als würdest du die Tricks nicht bemerken, wird dein Gegenüber noch dreister.
- Wenn man etwas in den Raum stellt, was du nicht weißt (z.B. Mit Vorgesetzten geredet), dann unterbrich und mach dich schlau, ob es stimmt. Du brauchst ja nicht zu sagen: „Das glaube ich nicht.“ Und damit riskieren, dass du oder der andere das Gesicht verliert. Sag: „Dann kläre ich rasch die Details“ und beginne, das Zimmer zu verlassen. Hat er geblufft, wird er dich wahrscheinlich zurückhalten.

## So allerlei MASCHEN

### Mitleidsmasche:

„Das können Sie doch nicht verlangen, wir sind doch nur eine kleine Firma...“, „Mein Chef wird mich entlassen, wenn Sie auf Ihrer Forderung beharren!“ Geh auf seine Bemerkungen ein. Wenn dir die Gegenüber leid tut, dann kannst du das ruhig sagen. Aber bitte denke an die grüne Linie und trenne die Person vom Problem. Also weich zur Person: nette Gesten setzen, Verständnis zeigen. Aber hart in der Sache – also weiter geht's in Richtung Ziel.

### Die Sisyphos – Masche:

(© Clever Verhandeln)

Nach langen Verhandlungen stehst du knapp vor der Einigung. Du hörst förmlich, wie dir ein Stein vom Herzen rollt. Vielleicht ist das gerade der Stein, den Sisyphos, gemäß der griechischen Sage, immer wieder einen Berg hinaufrollen musste, und der, knapp vor dem Ziel, immer wieder zurückrollte. Knapp vor dem Ziel beginnt der andere wieder am Anfang. Du machst Zugeständnisse, die deinen Verhandlungserfolg deutlich schmälern. Mein Tipp: Dagegen helfen Deckel - also schriftlich festgelegte Zwischenergebnisse am besten.

### Die Columbo – Masche

(© Clever Verhandeln)

„Ach noch etwas, Sir...“ Scheinbar ganz beiläufig werden wichtige Fragen gestellt. Das machen z.B. Headhunter gern, die einen Bewerber nach dem Gespräch noch zur Garderobe begleiten. Mein Tipp: Bleib aufmerksam und antworte wohlüberlegt. Eine Verhandlung ist erst zu Ende, wenn du das Firmengelände verlassen hast. Achtung: Auch am Firmenparkplatz kannst du noch beobachtet werden.

### Die „Schlechtes Gewissen“ – Masche:

„Nach all dem, was ich für dich getan habe...“, „Ich bin Ihnen auch immer entgegen gekommen...“

Auch hier: Trenn das aktuelle Problem von der Person (und der damit verbundenen Vergangenheit). Würdige die vergangenen Verdienste, aber bleib zielorientiert. „Ich bin Ihnen wirklich dankbar, was Sie für mich getan haben. Hier geht es um...“

### Die „Einwickler- Masche“

Dein Gegenüber macht dir „Komplimente“ und möchte dich so von deiner Haltung abbringen. „Eine so kluge Frau wie Sie...“ Mein Tipp: 3 R Regel®. Du kannst dich gern für das Kompliment bedanken, wenn du willst. Aber trenne Person von der Sache und verhandle weiter zum Ziel.

### Die Erpresser – Masche

Als AnhängerIn, der Win-Win Strategie, willst du, dass beide Vertragspartner mit der Einigung zufrieden sind. Der Erpresser hat jedoch das Ziel: Entweder ich oder keiner von uns beiden.

Beispiel: „Wenn Sie nicht nachgeben, werde ich dafür sorgen, dass ..“

Reagier besser nicht mit einer Gegendrohung. Pack ihn bei der Ehr' („Geh, Herr Meier, Sie als Fachmann...“) oder einem seiner wichtigsten Interessen („Das heißt, es macht Ihnen nichts aus, dass damit ihr...?“)

### Bei ernsthaften Drohungen/Erpressungen:

Schlage vor, die Verhandlung zu einem anderen Termin fortzusetzen und dann auf einer sachlichen Ebene weiter zu verhandeln. In der Zwischenzeit kannst du deine Vorgesetzten informieren und prüfen, wie ernst die Drohung ist und wie gefährlich es wäre, würde sie die Gegenseite tatsächlich umsetzen.