

Manipulation in Verhandlungen

So kontern Sie klug bei Machtspielchen



Wenn Ihnen Ihr Gegenüber in der Verhandlung die Pistole auf die Brust setzt, sollten Sie einen kühlen Kopf bewahren.

© [suze](https://www.suze.de/) / [photocase.de](https://www.photocase.de/)

Mächtige Verhandlungspartner setzen oft auf Einschüchterungstaktiken, um bessere Abschlüsse zu erzielen. Drei Beispiele für Manipulationen in Verhandlungen - und wie Sie klug reagieren.

1. „Wir brauchen Sie eigentlich gar nicht“

Große Konzerne haben in Verhandlungen die vermeintlich stärkere Position und versuchen mit einer Aussage wie dieser, ihre Macht zu demonstrieren, sagt der renommierte Verhandlungsexperte Matthias Schraner.

Das gilt auch für Sätze wie: „Wenn Sie mit uns ins Geschäft kommen, öffnen sich viele Türen für Sie.“ Klingt erst einmal positiv, heißt aber andersrum: „Kommen wir nicht ins Geschäft, verspielen Sie wertvolle Chancen.“ So versuchen Konzerne, kleinere Unternehmen einzuschüchtern und für sich selbst die besten Konditionen auszuhandeln.

Wie Sie klug reagieren:

„Man muss erkennen und verstehen, dass Konzerne Machtmittel testen und schauen,

wie der andere reagiert“, sagt Schraner. Der

größte Fehler sei, „sich klein zu machen“.

Das größere Unternehmen hat schließlich ein Anliegen am kleineren Verhandlungspartner: „Sobald ein großer Konzern in die Verhandlung einsteigt, braucht er etwas von dem kleinen Unternehmen, etwa eine gewisse Expertise“, sagt Schraner. Wer sich das bewusst macht, kann mit Stolz in die Verhandlung gehen und dem Partner auf Augenhöhe begegnen.

2. „Wir haben Alternativen zu Ihnen, die 10 Prozent günstiger sind“

Solche Sätze zielen darauf ab, einen Verhandlungspartner, der etwas verkaufen will, in die Enge zu treiben und den Preis zu drücken. „Wenn ich mich dadurch einschüchtern lasse, habe ich schon verloren“, sagt Schraner. Denn wer Angst hat, einen Auftrag nicht zu bekommen, gibt beim Preis schnell nach.

Wie Sie klug reagieren:

Unternehmer sollten auf diese Taktik gar nicht erst eingehen, rät Schraner. Sein Tipp für eine gute Erwiderung: „Ich kann und darf das Angebot meines Wettbewerbers nicht bewerten. Lassen Sie uns bitte über mein Angebot sprechen.“

Den Preis sollten Sie nur dann reduzieren, wenn der Verhandlungspartner eine Gegenleistung bringt. Diese Gegenleistung sollten kleinere Unternehmer bewusst einfordern, sagt Schraner. Worin diese Gegenleistung bestehen könnte, sollten sich Unternehmer vor der Verhandlung überlegen: zum Beispiel, dass der Konzern bei Lieferbedingungen entgegenkommt.

3. „Sie sind nicht kompetent, darüber zu entscheiden.“

Greift der Verhandlungspartner verbal an, möchte er laut Schraner den anderen meist aus dem Konzept bringen.

Wie Sie klug reagieren:

„Auf gar keinen Fall zurückschießen“, sagt der Verhandlungsexperte. Unternehmer sollten sich bewusst machen, dass der Gegner versucht, sie zu irritieren.

Sie sollten sich nicht über den Angriff ärgern, sondern ruhig bleiben und nicht darauf eingehen – es sei denn, der verbale Angriff geht unter die Gürtellinie. Wie etwa: „Sie als Frau können das nicht wissen.“ Solche Angriffe muss man thematisieren, so Schraner. Verhandeln Konzerne mit kleinen Lieferanten, komme es zu derartigen Situationen seiner Erfahrung nach heute aber nicht mehr.



Mit perfekter Vorbereitung, Taktik und Mut zum Erfolg: Mehr zum Thema Verhandeln lesen Sie in der Titelgeschichte der impulse-Ausgabe

3/2018.

Sie können die Ausgabe [als Einzelheft](#) oder [als ePaper](#) kaufen. Übrigens: [Mitglieder im impulse-Netzwerk](#) erhalten die neueste Ausgabe nach Hause geliefert. Und über die [impulse-App](#) für iOS- und Android-Geräte können Sie die neuen Ausgaben bequem auf Tablet oder Smartphone lesen.

Handfeste Tipps für Unternehmer: Jetzt
Newsletter abonnieren!