



Interview mit Dr. Klaus Lassert

Machtmittel erkennen und einsetzen - Was passiert während einer Verhandlung im Gehirn?

Dr. Klaus Lassert ist Leitender Psychologe des Schranner Negotiation Institute. Er berät Führungskräfte in schwierigen Verhandlungen und eskalierenden Konflikten. Vor allem seine psychologische Methodik und sein Wissen über internationale und interkulturelle Verhandlungsprozesse wird im Business geschätzt.

Herr Lassert, warum spielt Psychologie eine Rolle für Verhandlungen - ist das nicht eine Nebensache?

Im Gegenteil, unter Profis ist die Psychologie der entscheidende Faktor. Wenn jeder Beteiligte sein Business, mit allen rhetorischen Soft-Skills perfekt beherrscht, dann entscheiden einzig Nervenstärke und subtile Taktik über Erfolg und Niederlage. Wer lässt sich manipulieren? Wer steuert wen, in den entscheidenden und spannungsgeladenen Sekunden der Verhandlung?

Ist das nicht Manipulation?

Das ist Einflussnahme. Jeder kommt an den Verhandlungstisch, um auf den anderen Einfluss auszuüben. Und zwar nicht aus Mildtätigkeit. Die Frage ist: Wer von beiden kann es besser und was sind die entscheidenden Knöpfe und Stellschrauben?



Wodurch kann ich psychologisch die Oberhand zu gewinnen?

Es gibt zwei entscheidende Säulen. Die erste heißt: Souveränität in der eigenen Psyche. Ich muss merken, welche so genannten „Trigger“ der andere in meinem Inneren unmerklich auslöst. Egal, ob er das absichtlich oder unbewusst macht, für mich muss gelten: Was ich empfinde und denke bestimme nur ich, nicht mein Verhandlungspartner.

Und die zweite?

Die Fähigkeit, die innere Dynamik des anderen zu erkennen und aktiv zu nutzen. Verrückterweise haben Verhandler oft Angst vor der Emotionalität und Irrationalität des Anderen. Die richtige Haltung ist: Die Emotionen des Anderen sind für mich keine Bedrohung, sondern ein Werkzeug.

Lässt sich das lernen?

Ja. Im Seminar vermittele ich eine spezifische Methodik, die sich an Verhandlungstischen rund um die Welt hundertfach bewährt hat. Der Werkzeugkasten beinhaltet ausgewählte Methoden des Selbstmanagements, des psychologischen Machtmittleinsatzes und der Persönlichkeitspsychologie.