

Ralf Budde

Fallen und Manipulation in
Verhandlungen

Eine Sammlung der gebräuchlichen Methoden und
deren Abwehr

Inhalt

1.	Vorwort.....	11
2.	Vor der Verhandlung.....	13
2.1.	Informationen zum Verhandlungspartner.....	14
2.2.	Erfahrungswerte	15
2.3.	Fragen zur eigenen Partei	16
2.4.	Fragen zur Gegenpartei	17
2.5.	Fragen zu beiden Parteien.....	17
2.6.	Rahmenbedingungen	18
2.7.	Strategie.....	19
3.	Die Verhandlung	20
3.1.	Die Sprache des Verhandlungsführers	20
3.2.	Körpersprache.....	20
3.3.	Verhandlungsmacht	23
3.4.	Konfliktmanagement	25
3.5.	Personality Profiling	27
4.	Das Pro:Claim Konzept.....	31
4.1.	Phasenkonzept	31
5.	Wirkungsvolle Methoden in der Verhandlung	33
6.	Fallen, Manipulation und unfaires Verhalten	43
6.1.	Die moralische Instanz in einer Verhandlung	48
6.2.	Der grundsätzliche Umgang mit Manipulationen.....	51
7.	Manipulation über die emotionale Ebene	52
7.1.	Emotionale Provokation	52
7.2.	Angriffstechnik.....	53

7.3.	Anklagetechnik.....	54
7.4.	Die Drohung mit dem Black-Listing.....	55
7.5.	Die Übertreibung von Sachverhalten	56
7.6.	Das Anti-Harvard-Konzept.....	57
7.7.	Emotionale Erpressung.....	58
7.8.	Die Umarmung durch Geschenke.....	59
7.9.	Vorsicht bei einseitigen Zugeständnissen.....	61
7.10.	Schmeicheleien und Anerkennung	62
7.11.	Warten lassen.....	63
7.12.	Frustration und Ungeduld durch Scheinangebote..	64
7.13.	Die Verdunkelung der Rückmeldung als Taktik ...	65
7.14.	Moralische Argumente sammeln.....	65
7.15.	Destabilisierung.....	66
7.16.	Die Böse Antwort	67
8.	Manipulation über die Verfahrensebene.....	69
8.1.	Überraschungsthemen auf der Agenda.....	69
8.2.	Zeitdruck erzeugen	69
8.3.	Die künstliche Vermehrung.....	70
8.4.	Indirekte Ziele anpeilen.....	70
8.5.	Das «Callgirl»-Prinzip.....	71
8.6.	Künstliche Verknappung	72
8.7.	Ressource Termin.....	72
8.8.	Ressource Spezialist	73
8.9.	Ressource Zahlungseingang	74
8.10.	Die Schlacht der Blasen.....	74

8.11.	Die unendliche Verhandlungssitzung.....	75
9.	Manipulation über die Faktenebene	76
9.1.	Der Einzelfall als Regel.....	76
9.2.	Nebenkriegsschauplätze schaffen.....	76
9.3.	Der Standpunkt als Betonklotz.....	77
9.4.	Poker-Taktik.....	77
9.5.	Der Bluff.....	78
9.6.	Fait Accompli – Vollendete Tatsachen.....	78
9.7.	Einblick in falsche Unterlagen gewähren.....	79
9.8.	Mit Behauptungen argumentieren	80
9.9.	Bestreiten von Fakten	80
9.10.	Dem Mitarbeiter die Kompetenz absprechen	81
9.11.	Die Lawinentaktik	82
9.12.	Argumente durch Übertreibung eliminieren.....	82
9.13.	Argumente vergiften.....	83
9.14.	Versprechungen	83
9.15.	Desinformation	84
9.16.	Die Entweder- oder Taktik	85
9.17.	Bestechung und Korruption.....	86
10.	Manipulation über die Rollenebene.....	88
10.1.	Die Richterrolle	88
10.2.	Bedenkzeit und beschränkte Befugnis.....	89
10.3.	Die ultimative Forderung oder Drohung	89
10.4.	Austauschen des Verhandlungsteams.....	90
10.5.	Uneinigkeit im Verhandlungsteam nutzen	91

10.6.	Den Spezialisten heraustrennen.....	92
10.7.	Die «Good-Boy – Bad-Boy» Taktik.....	93