

Unfaire Verhandlungsstrategien

Die folgenden Strategien habe ich einmal für einen Bekannten zusammengestellt, der gezwungen war, innerhalb einer Wohnungseigentümergeinschaft immer wieder mit einem ehemaligen Großeinkäufer einer großen Lebensmittelkette zu verhandeln. Er wunderte sich, dass sich dieser weder an Absprachen noch an sonstige allgemein übliche Regeln hielt.

Er hatte übersehen, dass sein Verhandlungspartner gewöhnt war, seine Lieferanten zu erpressen und seine Einkäufer sogar darin schulte „Wie erpresse ich meinen Lieferanten“. Die Kenntnis der dort üblichen Strategien führte dazu, dass er gegen sie immun wurde. (Ach da ist es schon wieder...) Die Verhandlungen liefen in der Folge anders ab.

Unfaire Verhandlungsstrategien (ohne Anspruch auf Vollständigkeit)

- unumstößliche Forderungen aufstellen
- planvolles „ Abhandelnlassen“ bei gleichzeitiger Aufstellung neuer Forderungen zu anderen Verhandlungspunkten
- Drohungen jeder Art ausstoßen
- Plötzliches Einbeziehen Dritter (ich rufe mal kurz meinen Rechtsanwalt an)
- sich weigern, zu Verhandeln, um Zugeständnisse zu erzwingen
- künstliche Vermehrung der Streitpunkte / Nebenkriegsschauplätze schaffen
- ständig neue Forderungen einbringen
- ein scheinbar ausgehandeltes Konzept durch Alternativen erschüttern
- zum Schein auf ein Verhandlungsgespräch eingehen und sich dann daran nicht halten
- durch Verzögerungstaktik Gegner unter Entscheidungsdruck setzen
- die Erwartung der Umgebung an die Unterhändler (das ein Verhandlungsergebnis erzielt wird) ausnutzen
- das Einlullen der Verhandlungsteilnehmer, das Wichtige in einem Nebensatz abhandeln
- Einschläfernde endlose Ausführungen machen, nie zum Punkt kommen, Verhandlungspartner mürbe reden
- unwahre Behauptungen aufstellen und nicht darüber diskutieren sondern gleich zum nächsten Thema übergehen
- ständiges „Dagegensein“ und Wahrheiten rundweg abstreiten, einfach behaupten, das stimme nicht, ohne Fakten zu nennen, Bestreiten und Umdeuten von Tatsachen
- durch vereinzelte Untaten die Gegenseite einschüchtern
- Stresssituationen schaffen, laut werden, andere unter Zeitdruck bringen, unangenehme Atmosphäre und Begleitbedingungen herbeiführen
- den Sachverhalt zerreden, dann relativieren
- Die Gegenseite kommen lassen und in Sicherheit wiegen, so tun als wäre man mit den gemachten Vorschlägen einverstanden, dann kategorisch ohne Angabe von Gründen alle Vorschläge ablehnen

- Wann immer ein Ergebnis erreicht wurde, dieses als vorläufig und nicht ausreichend umdeuten und mit neuen Forderungen kommen
- Getroffene Absprachen einfach wieder in Frage stellen oder brechen mit dem Argument,
 - dass sich neue Entwicklungen ergeben hätten
 - dass man inzwischen neue Informationen und Kenntnisse hätte
 - man falsch informiert worden ist
 - die Gegenseite die Absprachen nicht eingehalten hätte
 - oder es sich einfach anders überlegt hätte

der Gegenseite für die Entwicklung auch noch die Schuld geben (die hätte einen besser informieren müssen, hat einen hinters Licht geführt). Oft wird auch behauptet, man habe nun neue Informationen, die man aber nicht preisgeben möchte. Dagegen kann dann nicht argumentiert werden.