

# Von Good Boys, Kaktuswerfern und Halben Schwalben

## Tricks in Verhandlung und Mediation

von Anita von Hertel

Kindermund tut Wahrheit kund: Kleine Kinder sagen, was sie denken. Irgendwann beginnen sie, etwas anderes zu sagen, als sie denken. Und natürlich gibt es dafür eine gute Absicht: Es geht um Ziele und deren Durchsetzung – notfalls mit Tricks und Strategien. Daraus entwickeln andere Gegen-Strategien. Und Gegen-Gegen-Strategien. Macchiavelli lässt grüßen ...

Rechtsanwalt Senius trifft Dr. Junius im Gerichtscafé. Begeistert berichtet Dr. Junius von vier Mandaten im ersten Monat als Anwalt, bei denen er bereits vier Vergleiche erfolgreich verhandelt habe. „Ach“, seufzt Senius, „machen

Sie sich nix draus, Herr Kollege ... Die Tricks, um das zu verhindern, lernen Sie auch noch.“

### Ein Trick – was ist das überhaupt?

Eine Suchmaschine findet in 0,07 Sekunden zweimillionendreihundert-siebzigttausend Einträge zum Thema Tricks. Zauberer „tricksen“ uns aus, lassen Tische schweben – und auch Gefühle.

Meyers Kleines Lexikon von 1934 definiert Trick als Kunstgriff oder Kniff. Vielleicht ist ein Trick aus Ihrer Warte

vorwiegend etwas Liebenswertes? Oder etwas, das Sie mit Hochachtung wegen seiner Kunstfertigkeit betrachten? Oder etwas zu Verachtendes? Und wo hört überhaupt die „trick“-freie Kommunikation auf – und wo fängt der Trick an? Wenn meine Tochter (damals 9 Jahre) ihren Bruder (damals 6 Jahre), der hoch erregt und sauer war und schimpfte wie ein Rohrspatz, einfach nach einer Pokémon-Karte fragte und wenig später vernünftig mit ihm reden konnte – war das ein Trick oder Kinderspiel? Hängt der Trick-Charakter davon ab, inwieweit ihr die Abfolge von Separator und Ressource-Anker bewusst ist? Und wenn sie ein Jahr



später dasselbe tut, und er antwortet: „Ich will jetzt nicht abgelenkt werden, ich will jetzt sauer sein!“ – was ist dann das? Die Verballhornung des Goethe-Zitats „Ich erkenne die Absicht und bin verstimmt“ begleitet manchen missglückten Trickversuch. Einige Anwälte verwenden gerne Tricks, andere weniger, manche gar keine. Sie verfolgen auf unterschiedliche Weise das Ziel, den Auftrag der Mandanten zu erfüllen und zu gewinnen. Literatur über Tricks verkauft sich gut: Der Themenkatalog ist mehr als abendfüllend – von Baderneuerung über Haarvolumensteigerung und Gewichtsreduktion bis zu Steuerersparnis.

**Ein Trick ist die Kunst, ein Ziel auf eine überraschende Weise bewusst zu erreichen.**

## Erkennen von Verhandlungstricks

Oft enthält die Überraschung eine Abkürzung oder Neuerung, um schneller, besser, leichter ... mehr vom Guten oder weniger vom Schlechten zu haben.

Wenn ein Trick Vorteile für alle Beteiligten bietet und zugleich 100% nachteilsfrei für alle ist, wird er im Sinne des optimalen win-win zum allseitigen Wohl genutzt. Was aber ist, wenn ein Resultat des Tricks darin bestehen könnte, einen einseitigen Vorteil für den Trickverwender und einen Nachteil für die andere Seite zu erzielen? Und was ist, wenn die überraschende, bewusste Verhaltensweise jemandem ein (metaphorisches) Messer in den Rücken jagen soll?

Verhandlungspartner in und außerhalb von Mediationen können Tricks versuchen, wenn sie wollen. Manche sind so routinemäßige Trickverhandler, dass sie gar nicht mehr in der Lage sind, trickfrei zu kommunizieren. Ein Händler berichtete mir neulich, er habe sich darauf spezialisiert, auf Körpersprache trainierte Verkäufer auszutricksen. Statt verbal zu verhandeln, würde er seine nonverbalen Signale so manipulieren, dass er erstaunliche Preisnach-

lässe – allein durch eine forcierte Problemphysiologie – erreichen würde. Es scheint Tricks zu geben, die uns gefallen – und andere, die uns weniger gefallen. Welcome to the real world.

Wer das Erkennen von Verhandlungstricks übt, verliert eine bestimmte Art von naiver Unschuld. Wenn Sie das vermeiden möchten, sollten Sie hier besser nicht weiterlesen. (Und falls Sie das jetzt für einen Trick halten sollten: Was müsste geschehen, damit Sie vertrauen könnten? Trauen wir jemandem, der Tricks kennt, zu, dass er sie nicht verwendet?) Und wenn es um die Frage geht: Mediation – ja oder nein? – wieviel Vertrauen und Misstrauen trägt Mediation? Und ist der erste Trickversuch immer ein Vertrauensbruch? Kann ich ihn überhaupt so kategorisieren? Ist er gleich ein Abbruchkriterium?

Wer sich mit Tricks beschäftigt, gerät leicht in die Gefahr, den VorsichtsfILTER so weit aufzumachen, dass er oder sie auch das für einen Trick hält, was von einem Trick so weit entfernt ist wie Österreich von Australien. Die Beschäftigung mit Tricks kann die Vorannahmen verändern. Macht die Bewusstmachung nützlicher Kommunikationsvorgänge die Kommunikation *tricky*?

**Da ein Trick die Kunst ist, ein Ziel auf eine überraschende Weise bewusst zu erreichen, beginnt der Schutz vor eventuellen negativen Folgen von Tricks mit dem Auflösen der Überraschung.**

## Was Verhandlungstricks von Zaubertricks unterscheidet:

Das Auflösen der Überraschung beginnt mit Erkennen und Wissen: Unter Zauberern ist das Aufdecken von Tricks strengstens verboten. Wer gegen dieses Verbot verstößt, wird aus dem magischen Zirkel sofort ausgeschlossen. Denn das Kapital des Zauberers ist sein Wissensvorsprung: Alle Geschicklichkeit und Faszination verblasst, wenn der Trick bekannt ist. Ähnlich ist es mit der Pointe eines Witzes.

Ganz anders ist es mit dem Erkennen von Verhandlungstricks. Während bei Zauberkunststück und Witz grundsätzlich die einseitige Sender-Empfänger-Kommunikation herrscht, steht die Verhandlung im Gegenseitigkeitsverhältnis. Juristen nennen Gegenseitigkeit *Synallagma*: Ich gebe, damit du gibst. Der bewusste Überraschungsversuch, den A an B ausprobiert, kann von B seinerseits kunstvoll mit einer Überraschungsüberraschung, mit einer Enttäuschung oder mit einem strategischen Untertauschmanöver weitergeführt werden. Eine elegante Verhandlungskommunikation kann wie ein Fechtwettkampf sein, in dessen Verlauf die ursprünglichen Gegner merken, wie stark und kunstvoll beide fechten können – und sie können beginnen, den Fokus zu verändern und ihre Waffen für ein gemeinsames Ziel, eventuell gegen einen gemeinsamen neuen Feind von außen, einzusetzen. **In der Zauberei bleibt das Publikum das Publikum und der Zauberer der Zauberer. Kunstvolle Verhandlungstrickverwandlung macht Gegner zu Partnern.**

## Haie, Karpfen und Delphine

In der kunstvollen Trickverwandlung entsteht ein neues Miteinander. In jedem Trick steckt ein metaphorisches Königreich. Mediation klingt zwar romantisch nach Verständigung, gemeinsamem Nutzen, Win-Win, Überwindung von Konflikten, dem Finden gemeinsamer zukunftsweisender Lösungen und Einigkeit. Die Realität zeigt jedoch, dass Mediation im Business nicht nur, aber auch in einer Welt der Haie, Delphine und Karpfen stattfindet. Wer hier die Tricks nicht kennt, hat schon verloren. Auch in der Rolle als Mediator. Gerade weil in der Mediation Vertrauen und Offenheit herrscht, ist es entscheidend, die Parteien vor unliebsamen Überraschungen professionell und zuverlässig schützen zu können.

**Wer als Karpfen immer sehr früh friedliebend einlenkt, wird seinen Verhandlungsspielraum grundsätzlich**

lich verkleinern. Wer wie der Hai alle anderen gleich auffrisst, wird eher Angst und Schrecken verbreiten. Und wer wie der Delphin umsichtig auf der Suche nach neuen Chancen ist, kann neue Chancen auf tun.

## Einladung zum TQ-Test

Und bevor ich Sie einlade, Ihren TQ zu testen (Tricks into Princes-Quotient), möchte ich Sie bitten, sich bei jeder Frage zwei Aspekte vorzustellen: Was würde ich als Verhandlungspartnerin oder Verhandlungspartner tun? Was würde ich in der Rolle als Mediator tun? Inwieweit gäbe es Unterschiede?

Die ersten sieben Tricks und ihre Behandlung finden Sie in dieser Ausgabe – die nächsten sieben in der darauffolgenden.

Einer der interessantesten Verhandlungstricks besteht übrigens darin, sich dumm zu stellen (Inspektor Columbo-Technik). Wenn Sie es also weit bringen wollen in der Welt der Verhandlungen, sollten Sie Ihre guten Testergebnisse niemals irgend jemandem zeigen, niemals einen Artikel über Verhandlungstricks schreiben, niemals die Universitäten verraten, an denen Sie studiert haben und erst recht keine Kurse in Verhandlung und Mediation geben, es sei denn, Sie wollen auf Tricks verzichten – oder zumindest auf diesen.

## Die ersten sieben Tricks (Test)

### Trick 1: Ich bin so klein – kann nichts allein



Wie reagieren Sie, wenn jemand zum Ende der Verhandlung höhere Autoritäten ins Spiel bringt und damit alles bisher Vereinbarte zurückzieht?

Beispiel: „Ich bin sehr froh, dass wir uns wieder so gut verstehen – etwas Sorge bereitet mir natürlich jetzt die Frage, ob der Vorstand da mitziehen wird, nachdem ich mich so weit aus dem Fenster gelehnt habe ... Leider kann ich das nicht allein entscheiden.“

---

---

---

---

---

---

---

### Trick 2: Halbe Schwalbe



Wie reagieren Sie auf überhöhte Forderungen, Basar-Verhalten und den Vorschlag, die Differenz zu teilen?

Beispiel: A setzt eine überhöhte Schwalbe als Schadensersatzforderung an, die mehr als doppelt so hoch ist, als Sie dachten.

---

---

---

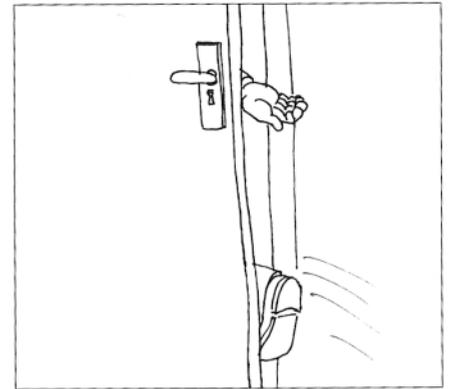
---

---

---

---

### Trick 3: Darf's noch ein bisschen weniger sein?



Die Partner haben soeben einen Vertrag abgeschlossen. Wie verhalten Sie sich, wenn unmittelbar nach Abschluss noch eine kleine Nachforderung kommt? Bei nachträglicher Betrachtung wäre damit fast der ganze Gewinn aufgezehrt.

Beispiel: „Ach, gut wäre es, wenn Sie mir nach dieser Einigung jetzt noch eine Wartung für die Maschine für das nächste Jahr schenken würden!“

---

---

---

---

---

---

---

### Trick 4: Good Boy – Bad Boy



Wie gehen Sie mit der Good Boy/Bad Boy-Strategie um?

Beispiel: Geschäftsführer Gut und Geschäftsführer Böse befinden sich im

Streit mit dem Verhandlungspartner Maschinenlieferant Mal, der schon dreimal nachgebessert hat – die Maschine funktioniert immer noch nicht. Gut zeigt sich von der freundlichsten Seite, verweist aber auf die Klagewütigkeit und Härte von Bös.

---

---

---

---

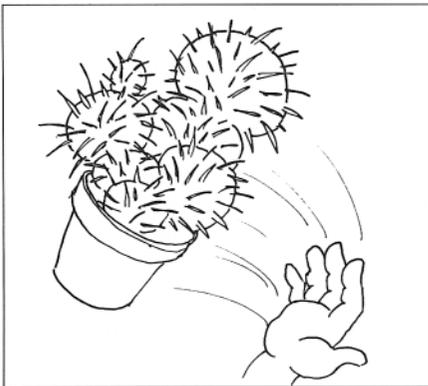
---

---

---

---

**Trick 5: Kaktuswerfen**



Was tun Sie, wenn jemand sein Problem abwälzen will (als würde er seinen Kaktus auf den Schoß des Gegenübers werfen)?

Beispiel: „Wir sind leider wirtschaftlich bestenfalls in der Lage, 10.000 Euro zahlen zu können ...“ („Jetzt haben Sie das Problem – also lösen Sie es ...“)

---

---

---

---

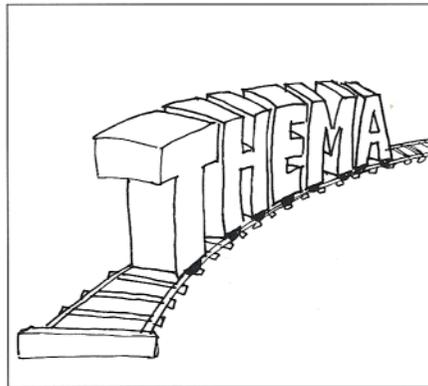
---

---

---

---

**Trick 6: Themen sieben und verschieben**



Was tun Sie, wenn Themen aufs Abstellgleis geschoben werden, bis Einigungen über kleine Fragen erzielt wurden?

Beispiel: Wirtschaftlich relevant ist für beide Seiten die Frage, wie die Geschäftsführung in Zukunft geregelt werden soll. A spricht seit Minuten über die Farbe der neuen Büroschränke in Magdeburg. B beginnt zu zweifeln.

---

---

---

---

---

---

---

---

**Trick 7: First Flunsch**



Sobald das erste Angebot gemacht wurde, schweigt der Partner – und zieht das Gesicht zum Flunsch (Mundwinkel flirten mit den Kniekehlen).

Beispiel: Nachdem A angeboten hat: „Ich könnte 2000,- DM zahlen“, schaut B entsetzt zu Boden und schweigt.

---

---

---

---

---

---

---

---

**Allgemeine Trickbehandlung**

Die meisten Überraschungen setzen Fehler in der Verhandlungsstrategie – zu einem früheren Zeitpunkt – voraus. Ist der richtige Zeitpunkt verpasst, wird es schwieriger.

In welcher Phase der Verhandlung oder Mediation wäre was sinnvoll oder nötig gewesen, um die sieben „Tricks“ zu nützlichen Helfern im Mediationsverfahren werden zu lassen? Hier die fünf plus zwei klassischen Phasen im Überblick:

**Prämediationsphase**

**A – Auftragsklärung**  
(we agree to agree)

**L – Liste der Themen**  
(we agree to disagree)

**P – Positionen und Interessen**  
(was will wer wirklich?)

**H – Heureka**  
(kreative Lösungen gestalten)

**Systemische Interimsphase**

**A – Action**  
(Vertragsschluss)

In der **Prämediationsphase** geht es darum, alle Beteiligten für eine Mediation zu gewinnen und beste Voraussetzungen für ihr Gelingen zu schaffen. In der Auftragsklärung vereinbaren die Parteien das Ziel der

Mediation. Sie einigen sich über den Gegenstand der Einigung. Vom handschriftlichen Dreizeiler bis zu sehr umfangreichen Vertragswerken ist hier ein großes Spektrum möglich. Matthias Varga von Kibéd beim Systemikkongress in Wien: „Bis ein Problem es schafft, zu einem Berater zu kommen, muss es schon viele Qualitäten haben.“ In der **Auftragsklärung** geht es darum, eine neue Qualität möglich zu machen. In der **Liste der Themen** wird dann die Konfliktdefinition herausgearbeitet. Thies Stahl hat den Begriff geprägt, dass manche Mediationsparteien die Konfliktdefinition erstmalig wie ein gemeinsames „Baby“ erleben: Sie sind stolz, wenn sie ihren Konflikt so bezeichnen können, dass er klar zwischen ihnen erkennbar ist. Und diese Klarheit ist nicht selten verblüffend. Der Weg von den **Positionen** zu den Interessen öffnet die Augen für mehr Gewinnperspektiven. Wenn Peter Senge sagt: „We don't know the power we have to reinvent the world“, dann gehört dazu so manches noch vor uns liegende „**Heureka**“: Momente, in denen Vertragspartner gemeinsame Gewinnchancen entwickeln. Und nach der Rücksprache mit Anwälten, Steuer- und anderen Beratern, Mitarbeitern, ggf. auch Angehörigen in der **systemischen Interimsphase** folgt dann der Vertrag als aktiver Abschluss: **Action**. Unmittelbar vor der Unterzeichnung stellt das Mediatorenteam noch eine wichtige Frage, die *advocatus diaboli*-Frage. Sie erfüllt zwei Funktionen: Zum einen wird so sichergestellt, dass das Mediatorenteam alle Bedenken überprüfen kann, die es selbst vielleicht noch hat – damit wird das Ergebnis abgesichert. Zum anderen wird gewährleistet, dass das Mediatorenteam sich wirklich gut von dem Fall verabschieden und alle Gedanken loslassen kann, um danach wieder ruhig schlafen zu können.

## Die Tricks

Die Strategien „Ich bin so klein – kann nichts allein“, „Halbe Schwalbe“ und „Darf's noch ein bisschen weniger sein?“ ... sind nur möglich, wenn ohne

sorgfältigen Rahmen „drauflos“ verhandelt wurde. Es sind Strukturtricks, die sofort verwandelt werden, wenn die ALPHA-Struktur angewandt wird.

### Trick 1: Ich bin so klein – kann nichts allein

Wichtig: Im Rahmen der Auftragsklärung die Frage nach der Entscheidungskompetenz stellen. Denn sie ist die wichtigste Frage in der Prämediationsphase.

Beispiel: Wenn wir hier und heute eine Entscheidung treffen wollten: Wen müssten wir noch zusätzlich um Zustimmung bitten? Sind alle Verhandlungspartner am Tisch? Wer müsste rechtzeitig zu den Grundlinien der Vereinbarung gefragt werden, bevor wir in die Konkretisierung des Vertrags gehen? Könnten wir hier am Tisch allein entscheiden, wenn wir's nachher wollten? Welche Bedeutung hat der Kollege? Gehört er zum System? Wie wird sichergestellt, dass alle Bedenken des Systems vertreten sind und berücksichtigt werden? Soll es eine systemische Interimsphase geben, in der all diese Fragen geklärt werden können?

Wenn dieser Fehler erkannt wird, ist zu prüfen, welche Möglichkeiten bestehen, den oder die fehlenden Teilnehmer live dazu zu bitten. Vielleicht kann er im Wege einer Telefonkonferenz oder virtuell per eMail teilnehmen. Sollte keine dieser Möglichkeiten greifen, kann es eine gute Idee sein, die Mediation auszusetzen, bis alle zusammen kommen können. Systemisch gilt in der Mediation der Grundsatz: Ändert sich eines, kann sich alles ändern. Der nicht berücksichtigte – weil nicht anwesende – Mediationsteilnehmer ist grundsätzlich ein Kunstfehler.

Wer diese Frage zu Beginn in der Auftragsklärung gut und sicher gestellt hat, wird sich später nicht mit erfundenen Aufsichtsräten herumschlagen müssen, deren Zustimmung noch fehlen könnte. Wichtig ist, dass nicht nur husch-husch gefragt wird, um die Frage abzuheben, sondern sorgfältig

überprüft wird, ob wirklich an alle wichtigen Entscheidungsträger gedacht wurde.

Die Rolle des Verhandlungspartners und des Mediators unterscheiden sich hier kaum. Beide sorgen gleichermaßen dafür, dass es später keine Überraschungsfiguren geben kann. Ist die rechtzeitige Klärung verpasst worden – und wird es irgendwann im Laufe der Verhandlungen bemerkt –, ist es wichtig, sofort zu reagieren.

### Trick 2: Halbe Schwalbe

Die klassische Art des Basar-Geheilsches „Halbe Schwalbe“ verschleiert alle relevanten Informationen. Weder ein gerechter Preis oder die tatsächlich entstehenden Kosten noch ein fairer Tarif oder die Grundlagen der Kalkulation und der Interessen pflegen im Modell „Halbe Schwalbe“ aufgedeckt zu werden.

Unter dem Deckmantel eines jede Logik vermissenden Phantasie-Preises wird der Eindruck erweckt, dass beide Seiten Gewinne machen würden, wenn von der Phantasie die Hälfte nachgelassen würde. Welch unsinniges Verfahren das ist, merkt jeder, der vom Basar zurückkehrt und sich informiert – über Marktpreise und mehr. Bevor also irgendjemand mit der Konkretisierung von Preisen beginnt, sollten die Kriterien feststehen, an denen eine Orientierung erfolgen soll.

Beim Punkt P (Positionen zu Interessen) ist zu fragen: Wofür ist xyz wichtig? Und wofür ist das wichtig? – bis Werte und Kriterien feststehen, an denen sich die Lösung orientieren wird.

Wichtig: Welchen Kriterien sollte die Lösung genügen (z.B. gerecht sein, gewinnbringend sein, fair sein)? Was genau bedeutet für die eine Seite gerecht, gewinnbringend, fair ...? Und was bedeutet gerecht, gewinnbringend, fair ... für die andere? Und woran genau werden beide Seiten erkennen, dass die Lösung den vereinbarten Kriterien genügen wird?

Falls trotzdem Basar-Vorschläge kommen sollten, ist es sowohl in der Vertragspartner-Rolle wie in der Mediatorenrolle wichtig, alle respektvoll aus dem Basar herauszuführen.

### Trick 3: Darf's noch ein bisschen weniger sein?

Auch hier gilt: Wenn klare Rahmenbedingungen am Anfang fehlen, wird's am Ende schräg. Der Umgang mit dem Ergebnis – wenn es ein Ergebnis sein soll, das tragfähig ist – duldet kein anschließendes Nagen nach dem Muster „Darf's noch ein bisschen weniger sein?“ Wenn, bevor der Vertrag geschlossen wird, definitiv klar ist, nach welchem Kriterienkatalog vorgegangen werden soll, kann das Endergebnis ein Ergebnis sein, an dem dann nicht mehr genagt wird.

Viele Vertragspartner verschenken ihre schönen Gewinne eine Minute nach dem Vertragsschluss durch leichtsinnige – zunächst klein aussehende – Zugeständnisse. Gestalten Sie also den Vertrag so, dass er Ihnen wirklich gefällt.

Wichtig: Sollte eine Seite die Idee haben, dennoch nagen zu wollen und Ihre gute Stimmung nach Abschluss des Vertrages für weitere Forderungen dafür zu nutzen, können Sie dezent an die Vereinbarung erinnern – und an vereinbarte und im Verhandlungsprozess wichtige Werte. Oder an etwas ganz anderes ...

### Trick 4: Good Boy – Bad Boy

Die Good Boy/Bad Boy-Strategie kennen über 90% der Bevölkerung – von amerikanischen Krimi-Serien wie aus persönlichem Erleben. Mit einer Prise Ironie könnte man sagen, sie ist eine wunderbare Strategie zur Externalisierung innerer Teile. Goethes zwei Seelen – ach, in einer Brust – verteilen sich auf zwei Menschen und können so Berücksichtigung finden, auch wenn es nicht ganz das ist, was Friedemann Schulz von Thun mit der Externalisierung des inneren Teams und Virginia Satir mit ihrer Telearbeit gemeint hat.

Eine besonders subtile Form der Good Boy/Bad Boy-Strategie ist das Erzählen von selbstironischen, die eigene Berufsgruppe auf die Schippe nehmenden Metaphern. Der beabsichtigte Effekt, die Good Boys von den Bad Boys der Berufsgruppe zu trennen und sich bei ersterer einzusortieren, kann kaum eleganter gelöst werden. Beispiel: Die Grenze zwischen Himmel und Hölle war von Unbekannten beschädigt worden. Der Teufel schickt folgendes Telegramm an die Engel: „Unsere Rechtsanwälte hier unten meinen, dass der Himmel die Reparatur vornehmen muss.“ Die Engel antworten mit leichter Verzögerung: „Müssen wir wohl. Haben einen Rechtsanwalt gesucht – hier oben vergeblich ...“

Wenn Bad Boy und Good Boy beide anwesend sind (sonst s.o.: Ich bin so klein ...) fragen Sie Good Boy und Bad Boy jeweils nach den Interessen und Werten hinter den jeweiligen Positionen. Wenn Ihre Fragen auf keiner Ebene eine Intensivierung der Physiologie oder neue Erkenntnisse bringen, machen Sie Folgendes:

In Ausnahmefällen bleibt bei Good Boy/Bad Boy sogar die Möglichkeit (soweit dies vom Mediationsauftrag gedeckt ist), eine Mediation zwischen Good Boy und Bad Boy durchzuführen, bis die Interessen beider gut balanciert sind, und dann mit der weiteren Verhandlung fortzufahren. Wichtig: Wenn auch weitere Meta-Ziel-Fragen ähnliche Resultate erzielen, kann es eine gute Idee sein, Bad Boy und Good Boy wie zwei Mann in einem Boot zu behandeln und jeden auch die Verantwortung für die Texte seines Kollegen mittragen zu lassen, soweit der Auftrag dies deckt.

Für den Verhandlungspartner im Dialog stehen zusätzlich paradoxe, miltonische, farrelly'sche und speziell auf die Sprachstrukturen eingehende Möglichkeiten ebenso zur Auswahl wie die oben genannten mediativen Möglichkeiten. Ich persönlich mag am liebsten die schlichte Klarstellung: „Wer ist denn nun mein Vertragspartner? Wie sehr sind Sie damit einverstanden,

wenn ich Sie ab sofort wie eine Person behandeln werde? Darf ich, was immer auch einer von Ihnen sagt oder tut, das auch dem anderen zurechnen?“

Diese Fragen sind ebenso einfach wie wirkungsvoll.

### Trick 5: Kaktuswerfen

Wenn der Kaktus „Wir haben nur 10.000 Euro – (jetzt ist es Ihr Problem)“ geworfen wird, so besteht die Gefahr, dass die andere Seite damit beginnt, sich den Kaktus zu eigen zu machen und selbst zu versuchen, das Problem zu lösen.

Wichtig: Gehört der Kaktus, also die Frage der Finanzierung, zur Liste der Themen? Inwieweit ist er in der Konfliktdefinition berücksichtigt? Gibt es den Kaktus wirklich? Wem gehört er? Testen Sie gegebenenfalls den Wahrheitsgehalt. Wessen Verantwortung ist es, sich um die Stacheln zu kümmern? Wie war es in der Vergangenheit geregelt? Wer hat welche Interessen im Hinblick auf den Kaktus? Was für Ideen gibt es?

Für Verhandlungspartner im Dialog könnte das wie folgt klingen: Natürlich sind wieder alle oben genannten Möglichkeiten denkbar. Am wichtigsten ist das Testen des Wahrheitsgehalts durch die Erweiterung des Rahmens mit anschließendem Test. Beispiel: „10.000 Euro – heißt das, wenn es eine Lösung gäbe, die möglicherweise die Vorzüge x und y bietet, aber vielleicht bei 14.000 Euro liegen könnte – soll ich den Vorschlag dann nicht machen?“ Manchmal sind die keckeren Varianten angesagt: Stacheln abbrechen, einfach nicht auffangen o.ä. ... Und wer wie der Delphin unsichtig auf der Suche nach neuen Chancen ist, kann ein gutes Terrain finden, um eine Kaktusfeigenzucht anzulegen.

### Trick 6: Themen sieben und verschieben

Für die Mediatorin/den Mediator empfiehlt sich: Wollten alle Beteiligten die

Mediation wirklich? Welche Ziele verfolgt wer? Hat der Verschieber vor etwas Angst? Wovor? Was könnte die gute Absicht hinter dem Verhalten sein? War die Auftragsklärung eindeutig? Inwieweit soll das verschobene Thema wirklich gelöst werden? Welche Nachteile könnte das für wen haben? Sollen wirklich alle Themen auf der Themenliste jetzt geklärt werden? Welche Bedeutung könnte die Reihenfolge für die Parteien haben? Und immer wieder BATNA – *best alternative to negotiated agreement*: Welche anderen Möglichkeiten gibt es?

Für Verhandlungspartner im Dialog: Brauche ich diesen „Vertragspartner“? Wofür? Was könnte nützlich, was schädlich sein?

### Trick 7: First Flunsch

Viele Anfänger halten alles, was non-verbal ist, für wichtiger als verbale Äußerungen. Auch eine Physiologie kann bewusst erzeugt sein, um damit Ziele zu erreichen. Gut balanciert und allparteilich bleiben. Fragen: Wofür ist dir das wichtig?

Der Fehler entstand – wie so oft – schon einen Schritt zuvor. Grundsätzlich sollte ein erstes Angebot im Basar-Sinne nie gemacht werden. Wenn der Preis das einzige Thema ist, wird die Verhandlung schwieriger: Dann muss es zwangsläufig Gewinner und Verlierer geben. Deshalb grundsätzlich vermeiden, dass es ein erstes Angebot gibt, bevor nicht objektive Kriterien gefunden und vereinbart wurden, die einen so sicheren Rahmen geben, dass keine Basar-Stimmung entstehen kann. Die ALPHA-Struktur erst Schritt für Schritt durchgehen und mit Liebe und Beharrlichkeit dafür sorgen, dass zuvor keine Zahlen durch den Raum schwirren. Für Verhandlungspartner im Dialog können auch die folgenden Aspekte zum Erfolg werden:

Was will ich wirklich? Kann ich es auch ohne den anderen erreichen? Was will mir der Flunsch sagen? Wie sicher bin ich mir, richtig interpretiert zu haben?

Häufig beim First Flunsch sinnvoll: PAUSE – den Vertragspartner respektvoll und zugewandt anschauen. Geduld lohnt sich. Und wenn der Flunsch Worte gefunden hat, nachfragen und eine – die Bedenken berücksichtigende – Lösung gestalten.

### Testauswertung:

Wenn Sie sich jetzt an Ihre Antworten auf die ersten sieben Fragen erinnern: Wie zufrieden waren/sind Sie mit Ihrem bisherigen TQ – und wie relevant ist dieser Aspekt für Sie jetzt und eventuell in naher oder fernerer Zukunft?

Zwölf Löwen nehmen an einem Mediationsseminar in der Wüste teil. In der Ferne sehen sie einen Ritter in silberglänzender Rüstung. „Schau mal“, sagt der eine zum anderen, „heute gibt es Dosenfutter!“ – und während sich der Konfliktstoff nähert, geraten Appetit und Verhandlungsstrategien zunehmend in einen inneren Konflikt ... Wie handeln wir, wenn es wirklich ernst wird? Über Tricks, Verhandlungsrückzüge, Vorzüge, Abzüge und unfaire Züge lesen Sie im nächsten Heft.

	Zufriedenheit	Relevanz
<b>Trick 1:</b> <b>Ich bin so klein – kann nichts allein</b>		— - 0 + ++
<b>Trick 2:</b> <b>Halbe Schwalbe</b>		— - 0 + ++
<b>Trick 3:</b> <b>Darf's noch ein bisschen weniger sein?</b>		— - 0 + ++
<b>Trick 4:</b> <b>Good Boy – Bad Boy</b>		— - 0 + ++
<b>Trick 5:</b> <b>Kaktuswerfen</b>		— - 0 + ++
<b>Trick 6:</b> <b>Themen schieben und verschieben</b>		— - 0 + ++
<b>Trick 7:</b> <b>First Flunsch</b>		— - 0 + ++
<b>Strategien zu diesem Teil insgesamt:</b>		— - 0 + ++
<b>Mein Fazit für Tricks &amp; Verhandlungserfolg:</b> .....		
.....		
.....		

### Vom Trick zum Verhandlungserfolg:

- 1 Was Ihr Verhandlungserfolg sein wird, hängt vom Ziel ab.
2. Das Ziel gibt Vorgaben für den Weg.
- 3 Der Weg gibt Vorgaben für die Schritte.
4. Die Schritte hängen mit der Haltung zusammen.
5. Und nicht zuletzt entscheiden Haltung, Herz und gelebtes Know-how, wie souverän wir aus den Tricks dieser Welt unsere künftigen Erfolge sprießen lassen können.

### Über die Autorin:



**Anita von Hertel** ([anita@vonHertel.de](mailto:anita@vonHertel.de)), geb. 1960, ist Rechtsanwältin, Mediatorin, NLP-Coach, Trainerin und Akademieleiterin.