

Manipulierende Taktiken

Beispiele

- * Übertriebene Forderungen, gefolgt von kleinen Zugeständnissen
- * Verankern; sich die Hände binden lassen
- * "Take it or leave it"
- * Persönliche Angriffe; fingierte Ausbrüche
- * Bluff und Lügen
- * Drohungen
- * Der Gute und der Böse
- * Schmeichelei
- * Still bleiben; den Anderen reden lassen
- * Sich als Opfer darstellen (→ Mitleid)
- * Zusätzliche Forderungen kurz vor dem Abschluss stellen
- * Ungünstige Bedingungen schaffen (Ort, Sitzordnung, Zeit usw.)
- * usw.

Kernelement

Verdeckter Versuch, die andere Partei einer Lösung zustimmen zu lassen, die sie eigentlich nicht akzeptieren sollte.

Erkennung und Abwehr

* Taktisch:

- So viele Informationen wie möglich vor der Verhandlung sammeln (Sachverhalt, Vorgeschichte, mögliche Beurteilungskriterien usw.)
- Abstand nehmen und beobachten

* Strategisch:

- Sich ständig auf die eigenen Interessen und den Legitimitätsanspruch besinnen
- Versuchen, die Einschätzung des Kosten-Nutzen-Verhältnisses von manipulierenden Taktiken durch die andere Partei zu beeinflussen