

Psychologische Fallen beim Verhandeln

Parteiische Wahrnehmungen

- * Wir nehmen viel mehr das wahr, was wir sowieso erwarten, was wir hören möchten und was unseren Interessen entspricht.

Übertriebene Zuversicht

- * Wir überschätzen unsere Fähigkeit, zuverlässige Prognosen zu machen.
- * Wir unterbewerten die Wichtigkeit dessen, was wir nicht wissen.

Verlustscheu

- * Wir gewichten den Betrag eines möglichen Verlusts höher als den gleichen Betrag eines möglichen Gewinns.

Besitzeffekt

- * Wenn uns eine Sache gehört, verleihen wir ihr einen höheren Wert als ihr Marktpreis tatsächlich ist – eben nur schon, weil sie uns gehört.

Reaktive Entwertung

- * Vorschläge von Menschen, die wir als Gegner betrachten, bewerten wir tiefer als diejenigen von anderen Leuten, die wir als gleichgesinnt oder neutral betrachten. Den gleichen Vorschlag, den wir von einem Freund akzeptieren würden, lehnen wir unter Umständen von einem Feind ab.
- * Der Wert, den wir selber einer Konzession beimessen, sinkt, nachdem wir sie angeboten haben.

Knappheitsprinzip

- * Einer Gelegenheit messen wir einen umso höheren Wert bei, als sie selten ist.

Verankerung und Anpassung

- * Die ersten Zahlen, die wir von der anderen Partei hören, beeinflussen unsere weiteren Überlegungen. Diesen Zahlen entsprechend passen wir dann unbewusst unsere Erwartungen an.

Gleichartigkeitsprinzip

- * Wir haben die Tendenz, davon auszugehen, dass andere Menschen gleich sind wie wir bzw. sich gleich wie wir verhalten werden / Wir schenken Leuten mehr Vertrauen, die wir als uns ähnlich wir betrachten.

Falsche Zuweisung

- * Wir haben die Tendenz, das Verhalten eines Gesprächspartners seiner Persönlichkeit zuzuschreiben – und nicht der Situation, in der er sich befindet.

Sources: Robert H. Mnookin, Scott R. Peppet, Andrew S. Tulumello, *Beyond Winning – Negotiating to Create Value in Deals and Disputes*, Belknap Press of Harvard University Press, 2002 + Michael Wheeler, *Anxious Moments: Openings in Negotiation*, *Negotiation Journal*, April 2004