

Wie gehen Sie mit Drohungen in Verhandlungen um?

written by Christian Hafner | 5 April, 2024



Wie gehen Sie mit Drohungen in Verhandlungen um?

OTTO: „Liebling, ich will, dass unsere Beziehung funktioniert, aber wenn du nicht zu Veränderungen bereit bist, dann will ich die Scheidung.“

ANNA: „OK, dann scheiden wir.“

OTTO: „Ich will keine Scheidung, ich will Veränderungen.“

ANNA: „Zu spät. Ich kann nicht mit dir zusammenbleiben, wenn ich weiss, dass du planst, mich zu verlassen.“

ANNA alternativ: „Selbst wenn ich mich verändern würde, ich kann nicht mit dir zusammenbleiben, denn du wüsstest, dass ich bei Drohungen klein beigebe.“

Nein, nein. Wir sind über Nacht weder zu Scheidungsanwälten noch zum Familientherapeuten mutiert. Dieser ersonnene Dialog einer Scheidungsdrohung eignet sich aber hervorragend, um das Drohproblem in Verhandlungen zu demonstrieren. Oft kommunizieren Direktbetroffene wie OTTO auf einer zu hohen Denkebene und können nicht gleichzeitig glaubwürdig drohen und eine Brücke bauen. Eine Drittperson hingegen könnte ANNA fragen: „Was glaubst du wird passieren, wenn du deine Sache weiter durchziehst?“

Drittpersonen haben gegenüber den direkten Gegenparteien einen klaren Vorteil in Verhandlungen, wenn Drohungen unumgänglich sind. Nur einer Drittpartei kann es gelingen gleichzeitig glaubwürdig zu drohen und die Gegenpartei von einer Kurzschlussbehandlung abzuhalten.

Praxis-Tipp: Als Mediatoren können Drittpersonen auch helfen, aus einer vermeintlich ausweglosen Situation herauszufinden. Eine neutrale Drittpartei

kann (wieder) eine sachliche Kommunikation ermöglichen und erreichen, dass die gegenseitigen Positionen wirklich verstanden werden. Bei strittigen Punkten ist es offensichtlich nützlich, wenn der Mediator gleichzeitig über Expertenwissen verfügt.