



Verhandeln mit einem kritischen Gegenüber

Professionelle Beziehungsgestaltung in toxischen Kontexten

Wenn Diplomaten mit terroristischen „Unterhändlern“ verhandeln oder Polizeispezialisten mit Geiselnehmern, wird dem aggressiv-egoistischen „Powerplay“ professionell mit einem speziellen Kommunikations- und Verhaltens-Repertoire begegnet. Hierzu bedarf es einer guten Antwort auf den Kontext: des Designs und dem Aufbau einer responsiven Verhandlungs-Architektur und vor allem einer guten dynamikrobusten Balance von innerer Haltung einerseits und äußerem Verhalten andererseits.

Die Erkenntnisse von Sicherheitsbehörden (wie etwa dem US-amerikanischen FBI) finden zunehmend Eingang in die private Wirtschaft. Der Harvard-Ansatz eines „Win-Win“ stößt in der Verhandlungspraxis immer wieder (und nach unserer Beobachtung immer häufiger) an seine Grenzen. Harvard basiert auf grundsätzlichen, impliziten Voraussetzungen, die oftmals der Realität eines aggressiv aufgeladenen Verhandlungsgeschehens nicht entsprechen:

Allein die objektive Möglichkeit von „Win-Win“ strukturiert das Verhandlungssetting noch nicht so, dass sie das subjektive Verhalten in eine kooperative Grundhaltung transformiert. In toxischen Kontexten und angesichts „angreifender Verhandler“ ist dies regelmäßig zu beobachten. Die Aufgabe besteht dann darin, (a) aktiv die Situation distanziert im Blick zu haben, (b) diese zugleich als Beziehung zu gestalten und (c) innerhalb einer dynamischen Prozessführung das Gegenüber in eine kollaborative Strategie hinüber zu begleiten. Erst auf der Spitze eines so strukturierten Settings stehend, können die Harvard-Mechanismen greifen. Die Fragilität dieses Settings muss im Bewusstsein gehalten, diese Situation beständig stabilisiert oder wieder hergestellt werden.

Dies erfordert spezielle Kompetenz auf der Ebene des Verhaltens, eine ausgebildete Achtsamkeit gegenüber der Umwelt und sich selbst sowie eine Selbstführung, die in einer souveränen inneren Haltung gegründet ist.

Die Kompetenz, unterteilt sich grundsätzlich in zwei komplementär wirkende Ausfaltungen:

- ▶ *Persuasion* überzeugt die andere Seite, etwas zu tun, zu unternehmen, zu machen, aktiv zu werden. Sie wirkt einladend und aktivierend.
- ▶ *Dissuasion* überzeugt die andere Seite, etwas zu unterlassen; sie wirkt abschreckend, passivierend und im übertragenen Sinne letztlich „entwaffnend“.

Tragendes Fundament dieser Kompetenzen ist ein absolut selbstbestimmtes und eigenmächtiges Aktions-Potenzial: Die Fähigkeit zur Selbstführung! Diese ist in resilienten Grundhaltungen (z.B. Optimismus, Akzeptanz, Lösungsorientierung) gegründet.

- ▶ Auf diese Weise gelingt es, einem kritischen Gegenüber aus einer Position der inneren Stärke heraus zu begegnen.
- ▶ So können zersetzende Angriffe auf die eigene Zielsicherheit und Souveränität gut ausgekontert werden.
- ▶ Damit lässt sich die Wirkung toxischer Umgebungsfaktoren auf die psychische Stabilität gut ausbalancieren.
- ▶ Eine eigene Beziehungsgestaltung wird eingeleitet.
- ▶ Auf dieser Basis handelt und verhandelt man pragmatisch und sinnvoll.

Der zugrundeliegende Ansatz etabliert sich seit ca. zwei Jahrzehnten in zivilen Verhandlungen als Benchmark. Kritische Verhandlungssituationen werden professionell recherchiert und analysiert, um daraus entstehende Entscheidungsprämissen in den aktuellen Verhandlungsprozess einzuspeisen. Ehemalige Unterhändler aus der Diplomatie, Nachrichtendiensten oder den Spezialkräften der Polizei stehen im Consultingbereich als Trainer zur Verfügung, als Berater oder auch als „Ghosts“; dies sind unsichtbare Verhandlungsexperten im Hintergrund. – Wir verfügen über dieses Wissen.

Dieses Know-how bieten wir Ihnen zusammen mit unserer psychologischen Expertise an:

- ▶ Im Rahmen unserer Verhandlungs-Seminare vermitteln wir Ihnen dieses Wissen praxistauglich und anwendungsorientiert.
- ▶ In speziellen individuellen Trainings arbeiten wir mit Ihnen intensiver auf den genannten Ebenen (Kompetenz, Achtsamkeit, Souveränität).
- ▶ Wir analysieren mit Ihnen ein schwieriges konfliktgeladenes Umfeld.
- ▶ Für die kommunikative Gestaltung tragfähiger Beziehungen in toxischen Strukturen beraten oder begleiten wir Sie mit diesem Wissen in Ihrem beruflichen Kontext.
- ▶ Für bevorstehende Verhandlungen machen wir dieses Wissen für Sie ganz konkret verfügbar (Verhandlungs-Coaching).

Gern beraten und informieren wir Sie, wie wir dieses sehr spezielle Wissen und diese Erfahrungen in Ihren Business-Kontext übersetzen können.

Leadox GbR

als mensch in führung gehen

www.leadox.de

info@leadox.de

+49 531 257 9433

©Copyright Leadox GbR, 2018