



# Angst in Verhandlungen

Wie gehe ich mit dieser Emotion um?

Yurda Burghardt

**NEGOTIATION**  
advisory group



**27.04.2023**

# Wir sind die führende Verhandlungsberatung in Europa

>2.800

Abgeschlossene  
Verhandlungs-  
projekte



€19,3 Mrd.

Verhandeltes  
Volumen  
pro Jahr

ROI 1:30

Durchschnittlich bei  
umgesetzten  
Projekten\*

> 50

Verhandlungs-  
experten

Verdopplung

Wertbeitrag  
innerhalb von  
24 Monaten

## Unser Fokus

- Spieltheorie, Verhaltensökonomie und Neuro-Wissenschaften in der Praxis
- Fokussierte, ROI-orientierte Einkaufs- und Vertriebsberatung mit direkter EBIT-Optimierung
- Bewährtes Verhandlungsmanagement für Kostensenkung oder einzelne, schwierige Verhandlungen

\* Statistische Erfassung aller NAG-Verhandlungsprojekte der letzten 4 Jahre



# **Experiment:**

## Wie wirkt sich Angst auf Verhandlungspartner aus ?

Gruppe von 136 Teilnehmern sollte einen Handyvertrag aushandeln, bei dem ein Kaufpreis, eine Garantiezeit und die Vertragsdauer vereinbart werden mussten.



**Bei der Hälfte der Teilnehmer wurde Angst ausgelöst, indem sie ununterbrochen dreiminütige Clips mit der bedrohlichen Titelmusik aus dem Film Psycho hörten**



**Die andere Hälfte der Teilnehmer hörte angenehme Musik von Händel**

# Angst in Verhandlungen ist relevant – und normal

*Angst ist ein Zustand von Stress als Reaktion auf einen Auslöser, insbesondere auf ungewohnte Situationen, die das Potenzial für unerwünschte Konsequenzen in sich bergen.*

*Angst ist die häufigste und am intensivsten wahrgenommene Emotion in Verhandlungen.*

*Verursacht durch: Aggressiver Verhandlungspartner, keine fundierte Vorbereitung, Verhandlungspartner hat Verhandlungsmacht, Unsicherheit bzgl. unserer Verhandlungsfähigkeiten*

*Angst kann Verhandlungsergebnisse nachweislich signifikant beeinflussen.*

# Angst beeinflusst die Verhandler-Performance negativ





# Aber es gibt auch positive Impulse, die es zu nutzen sind!



+

## SORGFALT

### Angst führt dazu:

- Dass wir einer Situation mehr Gewicht geben
- Dass wir sorgfältig nachdenken
- Dass wir bedacht vorgehen
- Dass wir gut vorbereitet sind

+

## SIGNALING

### Angst:

- signalisiert Bedeutung des Ergebnisses und Wertschätzung einer Situation
- gibt Feedback über unsere Stimmung und Haltung
- Zeigt Verletzlichkeit, wodurch man Vertrauen aufbauen kann

# Fazit - Es gibt Wege, mit Angst umzugehen, und sie zu nutzen



**DON'T PANIC**

- Verschiedene **Verhaltens- und Kommunikationstechniken** helfen, mit Angst in Verhandlungen umzugehen
- **Routine** und **Erfahrung** im Umgang sind essenziell
- Eine sorgfältige und fokussierte **Vorbereitung** ist sehr wichtig
- Vor Verhandlungen kann **Angst** als **Motivation** genutzt werden, sich effektiv vorzubereiten
- Nach Verhandlungen kann Angst helfen, **Potenziale** zu **identifizieren** und persönlich sowie methodisch den **nächsten Schritt** zu machen

**Verhandlungsbegleitung  
Coaching & Training  
Aufbau von Verhandlungsexcellence  
(CoE)**