



---

## Angst vor Verhandlungen? 5 Tricks dagegen

Etwas verhandeln zu müssen löst bei vielen Menschen Angst – schlimmstenfalls sogar Panikattacken - aus. Allein die Vorstellung bei der Verhandlung nicht erfolgreich zu sein, lässt bei vielen Schweissperlen auf die Stirn treten. So wird die Verhandlung lieber aufgeschoben, weil die Unsicherheit und die Angst vor dem Versagen überwiegen.

Doch in solchen Momenten wird eins vergessen: Wir verhandeln tagtäglich mehrmals! Dies ohne es gross zu beachten.

Oft beginnt es schon beim Frühstück „Du bringst den Müll runter, ich mache die Betten“. Der Partner nicht so entzückt über die Anweisung, wird einen anderen Deal verhandeln wollen „Ochnee, ich räume stattdessen den Tisch ab und fülle die Spülmaschine, wenn du den Müll runterträgst und die Betten machst“.

Zur Stärkung des Verhandlungsgeschickes nachfolgend fünf Tricks, welche je nach Situation angewendet werden können.

### Trick 1: Ich verhandle über Dinge, nicht über mich

Oft verbirgt sich hinter der Angst zu verhandeln, die Angst vor Ablehnung – und zwar der Ablehnung der eigenen Person. Doch ein „Nein“ zu einem Anliegen oder Wunsch ist kein „Nein“ zur eigenen Person. (Harvard Verhandlungstechnik – Quadrant 1)

### Trick 2: Verhandlungsstrategien festlegen

Ohne Verhandlungsstrategie bitte in keine Verhandlung gehen. Sich vorbereiten – auch mental. Festlegen was ich fordere und in welchen Punkten, als auch Bereichen ich kompromissbereit bin. Dann kann ich während der Verhandlung Zugeständnisse machen, ohne mich als Verlierer zu fühlen.

### Trick 3: Testosteron ankurbeln

Die Harvard Professorin Amy J.C. Cuddy empfiehlt, vor jeder wichtigen Verhandlung den Testosteron-Level anzukurbeln. Dafür eine bestimmte Körperhaltung einnehmen: Hände seitlich auf die Hüften gestemmt, die Beine/Füsse hüftbereit auseinander stellen. Verharren einige Sekunden oder Minuten in dieser Körperposition. Spüren wie die eigene Kraft und Power steigt. Denn der Testosteron-Level steigt um 20% - und zwar bei Männern und Frauen.

### Trick 4: Selbstmarketing steigern

Statt erst während der finalen Verhandlung alle Pluspunkte, die man mit seinem Angebot aufweist, zu präsentieren, sich am besten schon regelmässig vor der entscheidenden Verhandlung „verkaufen“. Sein eigenes Selbstmarketing steigern, um dem Kunden stetig vor Augen zu führen, wie wertvoll die angebotenen Produkte/Lösungen für ihn und sein Unternehmen sind.

### Trick 5: Gefühle herunterfahren

Angst ist ein starkes Gefühl. Deshalb am besten vor jeder Verhandlung dieses Gefühl neutralisieren. Am einfachsten gelingt es, indem man sich selbst in einen neutralen Modus begibt. Eine Möglichkeit dazu: Die Bürotür schliessen. Anschliessend auf den Schreibtisch zeigen und laut sagen: „Dies ist ein Schreibtisch“. Diese Aussage so lange wiederholen, bis der sachliche Tonfall alle starken Gefühle in einem neutralisiert hat.

Danach sich vorstellen, wie man dem Kunden gegenüber steht. Das Anliegen dann im gleichen sachlichen Tonfall vorsprechen. Dies ruhig ein wenig üben, um die Sicherheit zu steigern.

Ich hoffe die Tricks unterstützen, um sich auf die nächste Verhandlung zu freuen.

Freundliche Grüsse



Daniel J. Schwarzenbach

**ANALYSE** – Analysieren Sie in einigen Minuten Ihren Verkaufsprozess und Sie erhalten die neuste Studie über die Erfolgsfaktoren im B2B-Verkauf.

[Analyse starten](#)

**Präsentations-Fibel** – Ein Leitfaden zur Vorbereitung, Strukturierung und Durchführung von professionellen Präsentationen. Erfahren Sie mehr darüber unter [www.fibeln.com](http://www.fibeln.com)

Sollen in der Zukunft keine Newsletter mehr gesendet werden, dann bitte kurze E-Mail zukommen lassen  
an die Adresse: [info@nautilus-nine.com](mailto:info@nautilus-nine.com) mit dem Vermerk „Aus Newsletter-Liste streichen“

---

Sales Professional GmbH & Daniel Schwarzenbach Consulting GmbH  
Im Haldenächer 14 | CH-8907 Wettswil | Schweiz/Switzerland | +41 (0)44 777 82 83  
[daniel.schwarzenbach@nautilus-nine.com](mailto:daniel.schwarzenbach@nautilus-nine.com)  
[www.nautilus-nine.com](http://www.nautilus-nine.com) & [www.salesprofessional.ch](http://www.salesprofessional.ch)