



Mehr Psychologie als Logik: Erfolgsformeln für erfolgreiches Verhandeln

Akademie-Trainer Dr. Everhard von Groote über die Gefühlslehre des Verhandeln, die Technik der Psychologischen Operationen und die Verantwortung der Verhandelnden

Dr. Everhard von Groote ist Diplom-Psychologe. Er war neun Jahre als Polizeipsychologe im höheren Dienst bei der Polizei in Nordrhein-Westfalen tätig. Seine Schwerpunktthemen dort: Verhandlungen in Geiselnahmen, Entführungen und Erpressungen, Unterstützung bei verdeckten polizeilichen Maßnahmen und Distant Profiling.

Heute unterstützt er verschiedene Sicherheitsbehörden durch Beratung und Training und steht Konzernen und Unternehmen in kriminalpsychologischen Fragen zur Seite, z. B. bei Bedrohungen und Erpressungen sowie in geschäftlichen Verhandlungen.

Herr Dr. von Groote, warum tun sich so viele Menschen in Verhandlungen so schwer?

Vielleicht weil sie die Natur einer Verhandlung falsch einschätzen. Sie haben sich verschiedene Taktiken zu eigen gemacht und verinnerlicht und dabei völlig übersehen, dass eine Verhandlung mehr den psychologischen Einflüssen ihrer Akteure als konstanten logischen Ablaufregeln unterliegt. Jede Verhandlung ist eine soziale Situation und muss auch so gedeutet werden. Menschen funktionieren nicht nur logisch, sondern auch psychologisch.

Und um die Psychologie der Verhandlung geht es in ihren Seminaren?

Ganz genau. Ich vermittele den Teilnehmern, wie sie sich in andere hineinversetzen, die Welt mit ihren Augen sehen können. Gelingt das, kann man seine eigene Verhandlungsstrategie viel besser auf die jeweilige Situation abstimmen. Natürlich kommen wir um eine gewisse Portion Theorie und psychologisches Hintergrundwissen nicht herum. Den Großteil des Seminars verbringen wir aber mit dem Durchspielen von realistischen Verhandlungssituationen. Denn wie so oft im Leben heißt es auch hier: Übung macht den Meister.

Im Seminar „Verhandlung, Überzeugung und Einflussnahme für Entscheider“ führen Sie die Teilnehmer in den Regelkreis der Psychologischen Operationen ein. Was verbirgt sich dahinter?

Sogenannte Psychologische Operationen sind Methoden, mit denen Einstellungen und Verhalten von Zielpersonen oder Zielgruppen beeinflusst werden. Grob gesagt heißt das: Man schaut hinter die Fassaden, sammelt Informationen, macht sie sich zunutze und geht gezielt vor, um Stimmungen zu erzeugen, die gewünscht, vorhersehbar und planbar sind.

Und wie macht man das?

Man bedient sich bewährter Techniken, wie sie von der Polizei, vom Militär, aber auch von PR-Experten und „Spin Doctors“ seit jeher genutzt werden. Zum Beispiel, indem man ganz bestimmte Opinion Leaders ausfindig macht – und natürlich im Vorfeld für sich zu gewinnen sucht. Eingesetzte Analysetechniken sind etwa die soziale Netzwerkanalyse und das Distant Profiling. Bereits aus ein paar biografischen Daten, Presse-Interviews und Fotos lässt sich ein psychologisches Profil erstellen. Aus vielen Kleinigkeiten lässt sich einschätzen, ob jemand ängstlich, detailversessen oder narzisstisch veranlagt ist. Zum Beispiel daraus, wie oft er „ich“ sagt, wie sein Büro eingerichtet ist oder welche Uhr er trägt.

Begriff und Techniken der Psychologischen Operationen stammen aus dem Bereich des Militärs. Viele Kriegsparteien reden gerne von psychologischer Kriegsführung, wenn sie in Wahrheit Propaganda, Lüge und unlautere Informationsbeschaffung meinen. Ist die Methode der Psychologischen Operationen „sauber“?

Wir reden hier von einem Tool, das an sich weder gut noch schlecht ist. Die Verantwortung liegt stets bei den Menschen, die das Werkzeug nutzen. Mit einem Brotmesser zum Beispiel sind wahrlich schon grausame Morde begangen worden. Es wurde aber auch beachtlich viel Brot geschnitten.

Herr Dr. von Groote, vielen Dank für das Gespräch, das sie uns ganz ohne Verhandlungseinsatz zugestanden haben!