

Bluff und Lügen in der Verhandlung erkennen

Veranstaltung bei Robert Bosch GmbH am 12.07.2010

Herr Bickel, Assistent der Werksleitung, stellte uns das Werk Bühl/Baden vor. Im **Bereich Electrical Drive** werden speziell Kleinmotoren für Scheibenwischer, Fensterheber, Sitzverstellungen usw. mit einem sehr hohen Automatisierungsgrad hergestellt. Täglich verlassen im Schnitt 60 LKW das Werk, insgesamt wurden schon 72 Mio Motoren hergestellt. Im Werk arbeiten 2600 Mitarbeiter und aktuell werden 123 Azubis ausgebildet. In Bühl ist das Entwicklungszentrum für Electrical Drive weltweit.

Im anschließenden Vortrag von **Frau Dr. Agnes Kunkel** erhielten wir gute Hinweise, wie man Lügner einstufen und erkennen kann. Wenn Sie den Verdacht haben, von der anderen Seite Halbwahrheiten und Lügen aufgetischt zu bekommen, machen Sie es wie die Verhörspezialisten in der Fernsehserie „Lie to Me“: Erhöhen Sie den Druck! Hinterfragen Sie gezielt den zweifelhaften Sachverhalt. Betonen Sie, dass eine ehrliche Zusammenarbeit für Sie ganz wichtig ist. Mit unehrlichen Leuten machen Sie keine Geschäfte. Die Chance, dass der Lügner durch diese einfache Maßnahme so unter Stress gerät, dass er sich verrät, ist hoch.

Am leichtesten zu durchschauen sind die **Gelegenheitslügner**. Ihnen ist es unangenehm zu lügen. Ihr Stresslevel ist beim Lügen hoch. Vor allem ihre unnatürlichen Bewegungen und Blicke sind verräterisch.

Schwieriger ist es **routinierte Lügner** zu entlarven. Sie verfolgen eine überlegte, aktive Strategie. Lügen sind für sie ein normales Mittel, um ihre Ziele zu erreichen. Für Stresssignale sind sie viel zu abgebrüht. Doch auch Ihnen kann man mit den richtigen Techniken (siehe oben) auf die Schliche kommen.

Dann gibt es noch den **Gewohnheitslügner**, der laufend neue Stories erfindet um z. B. wieder irgendwo Geld zu bekommen. Sobald er auffliegt, sucht er sich ein anderes Umfeld, in dem er neue, gutgläubige Opfer findet.

Neben kurzen Szenen aus der Fernsehserie „Lie to Me“ illustrierte Frau Dr. Kunkel ihren Vortrag mit kurzen Ausschnitten aus den Filmen „Der Pate“, „Erin Brockovich“ u.a.

Die Unterscheidung zwischen dem erlaubten „Bluff“ in einer Verhandlung und der eigentlichen Lüge ist übrigens ganz einfach. Ein **Bluff**, der auffliegt, belastet die Beziehung nicht, sobald der andere jedoch das Gefühl hat, sein Vertrauen wurde missbraucht, war es eine Lüge. Und wer traut einem überführten Lügner noch über den Weg?

Lassen Sie sich nicht hereinlegen! Seien Sie wachsam und trainieren Sie Ihre Beobachtungsgabe.

Ludwig Glocker