

„Keine Angst haben, Spielraum aufzumachen“

INTERVIEW: Wer über sein Gehalt verhandeln, ein Auto kaufen oder einen Jugendstilsekretär ersteigern möchte, sollte sich sein Einstiegsangebot reiflich überlegen. Denn wer mit einem präzisen Betrag beginnt, ist beim Feilschen im Vorteil. Das hat jedenfalls die Studie eines Teams um den Sozialpsychologen David Loschelder von der Universität des Saarlandes ergeben. Wir haben uns mit dem Saarbrücker Forscher unterhalten.

Herr Loschelder, worauf muss man beim Verhandeln achten?

Auf zwei Dinge. Das Wichtigste ist, dass man mit einem sogenannten selbstdienlichen Anker einsteigt. Anker deswegen, weil die Zahl, die da genannt wird, das Gegenüber verankern soll. Selbstdienlich, weil ich den Preis so wähle, dass er meinen Interessen entgegenkommt. Ein Beispiel: Wenn ich eine Gehaltsverhandlung führe, steige ich über meinem Ziel ein. Vielleicht mit 45.000 Euro und nicht mit 40.000 Euro, damit die höhere erste Zahl mein Gegenüber in der Verhandlung verankert. Zum anderen gilt: Je präziser die Zahl ist, desto stärker scheint der Anker zu wirken. Der Verhandlungseinstieg mit 44.850 Euro Jahresgehalt beispielsweise wäre ein selbstdienlicher hoher Anker, zusätzlich noch präzise.

David Loschelder

Warum sind ungerade Zahlen beim Verhandeln denn besser?

Zum einen, weil sie unerwartet sind. Die meisten rechnen in so einer Situation mit einem eher runden Preis. Wenn dann ein präzises Angebot kommt, fängt beim Empfänger ein Attributionsprozess an. Er überlegt sich: Warum sendet mir mein Gegenüber ein so präzises Angebot? Es erweckt den Eindruck, man habe sich Gedanken über ein angebrachtes Angebot gemacht und hat vielleicht auch eine höhere Expertise. Vielleicht hat er sich mit dem Taschenrechner hingesetzt und einen Preis entwickelt, der fair und plausibel ist.

Das gilt sowohl für den Käufer als auch den Verkäufer?

Ja. Wenn Sie als Käufer ein Angebot machen, das niedrig und präzise ist, wirkt das für Sie besser, als wenn Sie ein rundes machen. Umgekehrt gilt: Je höher und gleichzeitig präziser das Angebot ist, desto dienlicher ist das

für den Verkäufer.

Um wie viel besser schnitten Sie mit einem präzisen Angebot in Ihrer Studie denn beim Verhandeln ab?

Wir haben in einem Antiquariat als Verkäufer um einen Jugendstilsekretär gefeilscht.

ZUR SACHE

Online und im Antiquariat geforscht

Die Studie „14,875€!": Precision Boosts the Anchoring Potency of First Offers" untersucht die Wirksamkeit von präzisen Verkaufsangeboten. David Loschelder (Universität des Saarlandes), Roman Trötschel (Leuphana Universität Lüneburg) und Johannes Stuppi (Universität Trier) haben dazu zwei Experimente mit insgesamt 200 Versuchspersonen gemacht.

Bei der ersten Studie boten die Forscher auf Artikel in einer Onlineplattform, die für 200 Euro angeboten waren, schildert Loschelder. Am erfolgreichsten waren die Forscher beim Verhandeln dann, wenn sie centgenaue Beträge, wie 121,37 Euro nannten, so der Sozialpsychologe. Bei der zweiten Studie in einem Antiquariat boten die Wissenschaftler einen Jugendstilsekretär zum Verkauf an. Die Forscher nannten vier unterschiedliche Ankerpreise – 885 Euro, 900 Euro, 1185 Euro und 1200 Euro – und verglichen anschließend die Verhandlungsergebnisse. „Beim Anker von 1185 Euro lag der Endpreis bei 1046 Euro, bei dem Stargebot von 1200 Euro einigten sich Käufer und Verkäufer am Ende im Schnitt nur auf 930 Euro", sagt Loschelder. Präzision scheint sich auszuzahlen. (jt)



Bei Preisverhandlungen ist derjenige im Vorteil, der das erste Angebot abgibt. Dieses sollte möglichst präzise sein, um dem Gegenüber zu suggerieren, dass man sich ausgiebig mit dem Preis beschäftigt hat und über eine gewisse Expertise verfügt.

ARCHIVFOTO: DPA

Wir haben ihn einmal für 1200 Euro und einmal für 1185 Euro angeboten. Das waren zwar nur 15 Euro weniger, die wir eingangs forderten. Am Ende führte dieser präzise Anker aber zu einem Einigungspreis, der mehr als 100 Euro höher war, als bei dem 1200-Euro-Angebot.

Reagieren die Leute nicht komisch auf solch ungerade Zahlen?

Nein, wir wurden in den Studien zwar von einigen darauf angesprochen, zu einem Verhandlungsabbruch hat das aber nicht geführt. Durch die Bank haben die Leute aber Gegenangebote zurückgesandt, die für uns besser wa-

ren, als wenn wir einen runden Preis genannt hätten. Diese Präzision hat aber vermutlich auch ihre Grenzen, dazu machen wir gerade eine Folgestudie. Wenn der Ausgangsbetrag hoch ist – wie beim Beispiel der Gehaltsverhandlung – wirkt eine centgenaue Angabe, wie 47.854,37 Euro, vermutlich eher unglaubwürdig. Davon würde ich eher abraten. In solchen Bereichen sollte man vielleicht auf drei, vier Ziffern genau werden, nicht auf sechs oder sieben.

Worauf gilt es noch zu achten?

Präzisere Zahlen führen womöglich dazu, dass eine präzisere Einheit beim Verhandeln gewählt wird. Sage ich beispielsweise 48.750 Euro, ist die Einheit, in der der Verhandlungspartner anpasst, auf vielleicht 50 Euro genau. Schlage ich direkt 48.000 Euro vor, ist es nicht der 50-Euro-Schritt, sondern der Tausender-Schritt, in dem adjustiert wird. Die Einheit, in der ich im Kopf anpasse – für den Anker adjustiere – ist eine andere.

Sind ihre Verhandlungspartner auf die präzisen Angebote eingegangen und haben selbst präziser verhandelt?

Nein, die blieben trotzdem beim runden Preis. Es scheint bei den meisten Menschen ganz tief verankert zu sein, runde Zahlen zu verwenden und keine centgenauen Beträge zu nennen.

Feilschen Leute gerne?

Es kommt immer auf den Kontext an. Bei unseren Studien – einmal im Antiquariat und das andere mal bei einer Internetplattform – waren die Menschen sehr feilschaffig. Im Antiquariat wird noch erwartet, dass verhandelt wird. Gleiches gilt auch für das Kleinanzeigenportal im Internet: das sind Verhandlungsbasispreise, die da reinkommen. Es ist fraglich, ob in einem Kontext, in dem Verhandeln eher unüblich ist, präzise Anker genauso wirken. Im Einzelhandel über Kaffee zu verhandeln, wird wahrscheinlich nicht funktionieren, selbst bei präziserem Anker nicht.

Wie groß ist beim Verhandeln denn der Spielraum?

Dazu gibt es keine Prozentregel, aber

es gibt zum einen sicherlich die Empfehlung, dass Recherche vorab immer hilft, um zu wissen, was das Objekt, auf das ich bieten will, eigentlich wert ist. Je mehr Vergleichsangebote ich habe, desto mehr Expertise habe ich. Zum anderen: Man sollte keine Sorge davor haben, einen Verhandlungsspielraum auch aufzumachen. Selbst wenn Sie – beim Beispiel Jugendstilsekretär – wissen, der Sekretär ist nicht 1200 Euro wert, sondern vielleicht nur 800, sollten Sie trotzdem als Käufer nicht mit 800 Euro einsteigen, sondern ein Angebot darunter abgeben. Beim Verhandeln trifft man sich immer irgendwo in der Mitte. Wenn man also nicht die Chance hat, das erste Angebot zu machen, weil das Gegenüber das schon getan hat, sollte man zumindest ausreichend adjustieren. Wenn man sich dann irgendwann in der Mitte trifft, landet man vielleicht auch ohne Anker bei einem recht akzeptablen Preis. Wenn ich in die Verhandlung um den Sekretär mit 1100 Euro einsteige, ist die Chance, dass wir uns auf 850 Euro einigen, nicht mehr gegeben. Man einigt sich dann wahrscheinlich auf 1150 Euro.

Wie niedrig kann ich das Gebot denn ansetzen?

Man sollte unter dem Preis anfangen, den man zu zahlen bereit ist. Wenn man direkt bei seinem Zielpreis startet, bekommt man den nie durch. Man käme dem Gegenüber dann ja auch überhaupt nicht entgegen. Und dieses Entgegenkommen hat etwas Befriedigendes für das Gegenüber. Aber: Man sollte den Bogen nicht überspannen. Es gibt eine relativ neue Studie, die zeigt, dass der Verhandlungspartner bei einem zu dreisten Angebot verärgert reagieren kann.

Hilft es, das Verhandeln zu üben?

Absolut. Insbesondere sich weit genug von einem Anker wegzubewegen braucht einiges an Übung und auch Überwindung. Und leider heißt es auch nicht, dass wenn man über das Verhandeln forscht, man automatisch gut feilschen kann.

Interview: Julia Luttenberger

Nils' Bilderbuch: Ein Pilz zerfließt



Wie von Zauberhand verwandelt sich dieser Pilz in eine schwarze feuchte Masse! Dicke und dünne

Schleimfäden hängen von seinem Hut herunter. „Weil der Schleim an schwarze Tinte erinnert und manchmal aussieht wie Haare, heißt dieser Pilz Schopftintling“, sagt Günther Schweier, Pilzexperte aus Friedelsheim (Kreis Bad Dürkheim). Das schwarze Fadengewirr entsteht aber erst, wenn der Pilz altert. Dagegen sind junge Schopftintlinge noch weiß und haben einen eiförmigen Hut. Du findest sie vor allem im Herbst auf Wiesen, Weiden, im Wald, manchmal auch im Garten. „Im hellen Jugendstadium sind sie sogar essbar“, sagt Schweier. Wegen ihres langen Stiels heißen sie auch „Spargelpilze“. Aber schon nach ein bis zwei Tagen breitet sich der Pilzhut aus und färbt sich immer dunkler. Dann zerfließt er am Rand und löst sich zuletzt völlig auf. Oft dauert das nur wenige Stunden. Die plötzliche Auflösung hat einen Sinn: Pilzfruchtkörper sollen ja Sporen verbreiten, damit daraus neue Pilze entstehen. „Der schwarze Schleim ist voll von unzähligen reifen Sporen“, erklärt Günther Schweier. „Wenn er auf den Boden tropft, fallen sie mit herab.“ Der Pilz sorgt also für seine Vermehrung, indem er zerfließt und vergeht. Übrigens: Man hat früher die Flüssigkeit tatsächlich als Tinte genutzt! (lad/Fotos: Ladwig)

Gute Zeiten für den Waldkauz

Häufigste Eulenart in Deutschland

Sie leben unauffällig und sind wegen ihres Appetits auf Mäuse gerne gesehen: die Eulen. Zehn von 13 europäischen Eulenarten brüten in Deutschland. Dabei ist der Uhu-Bestand wieder gesichert. Schleiereule und Steinkauz haben Probleme mit der modernen Landwirtschaft.

Insgesamt gehe es den Eulen in Deutschland recht gut, einige Arten litten allerdings unter den Umstellungen in der Landwirtschaft, zieht Jochen Wiesner Bilanz. Er ist Vorsitzender der Deutschen Arbeitsgemeinschaft zum Schutz der Eulen. Die häufigste Eulenart ist nach Angaben Wiesners der Waldkauz mit mehr als 60.000 Brutpaaren, danach folgt die Waldohreule, die am stärksten von Mäuseplagen profitiere. Die Sumpfohreule ist vom Aussterben bedroht.

„Der Uhu (Bubo bubo) ist inzwischen von der Roten Liste der gefährdeten Arten verschwunden“, sagt Wiesner. Dazu habe unter anderem ein umfangreiches Aussetzungsprogramm in Schleswig-Holstein beigetragen, wo die größte Eulenart vor allem vom Kaninchenbestand profitiere. Die Eulen-Experten schätzen, dass es bundesweit mehr als 2000 Uhu-Brutpaare gibt.

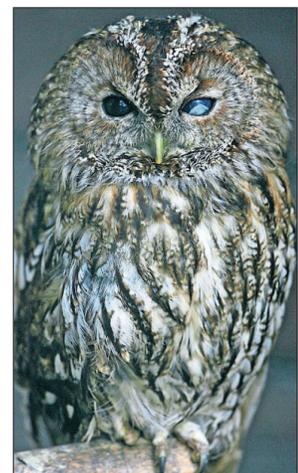
„In Mecklenburg-Vorpommern sollen es nur zwei Brutpaare sein, aber das ist sicher auch gut so“, erklärt der Fachmann. Uhus führten ein strenges Regiment: „Sie sind die Spitzenjäger und holen auch junge Greifvögel aus ihren Nestern.“ In Mecklenburg-Vorpommern brüten unter anderem die meisten See- und Fischadler in Deutschland.

Dem früher stark verbreiteten Steinkauz und den Schleiereulen mache der Wegfall vieler niedrig wachsender Feldfrüchte und der damit verbundene, stärkere Anbau von Mais, Raps und Getreide zu schaffen. Diese höher werdenden Pflanzen behinderten die Eulen bei der Jagd auf kleinere Tiere am Boden. „Ein Teil der Eulen jagte früher in der kalten Jahreszeit auch in Scheunern, wo Stroh und Heu eingelagert waren“, erklärt Wiesner. Die Scheunwirtschaft sei aber in

Ostdeutschland so gut wie eingestellt.

Die Populationen von Schleiereule und Steinkauz haben im Osten auch durch die lange geschlossenen Schneedecken der vergangenen Winter starke Rückgänge hinnehmen müssen, wie Ornithologe Christoph Grüneberg vom Dachverband der Avifaunisten (Vogelkundler) sagt. So ging der Schleiereulenbestand in Mecklenburg-Vorpommern um fast 90 Prozent zurück. Er könne sich aber auch schnell wieder erholen, wenn genug Nahrung – wie beispielsweise Mäuse – da sei, meint Wiesner.

Die Sumpfohreule, von der es nur noch 100 Brutpaare geben soll, sei vor allem auf feuchte Wiesenbereiche und Moorländer angewiesen, die immer seltener werden. Helfen könnten Renaturierungsprojekte von Mooren wie in Mecklenburg-Vorpommern. „Ganz sicher ist die Sumpfohreule fast nur noch auf den Ost- und Nordfriesischen Inseln und auf Sylt anzutreffen“, sagt Grüneberg. (dpa)



Auf rund 60.000 Brutpaare schätzen Experten den Waldkauz-Bestand in Deutschland.

ARCHIVFOTO: DPA