

# Tipps und Tricks rund um Finanzthemen.

Nutzen Sie die folgenden Tipps und Tricks für Ihre Gespräche, in denen es um Geld geht. Auch hier sind es meist nur Kleinigkeiten, die den entscheidenden Unterschied machen!

## **1. Geld ist Stressthema**

Das Thema Finanzen ist für die meisten Menschen ein klassisches Stressthema. Weite Teile der Gesellschaft reden nur ungern oder gar nicht über Geld: Ausgaben oder Raten sind meist zu hoch, Einnahmen zu gering, Investitionen nur schwer greifbar, Schulden sind oft nervige Altlasten. Profis gehen mit dem Thema "Geld" generell sehr sensibel um und nutzen die nachfolgenden Tipps und Tricks rund um die Geld-Kommunikation.

## **2. Beträge nicht stehen lassen**

Wer einen Betrag im Zuge seiner Verhandlung oder allgemein beim Nennen eines Preises am Schluss seiner Aussage stehen lässt, bietet maximale Angriffsfläche. Das Ende einer Aussage ist von besonderer Bedeutung und wird gerne direkt auf- oder angegriffen. Verpacken Sie Geldbeträge besser und führen Sie z. B. nach deren Nennung weitere Details oder Vorteile hinzu. So stehen am wirkungsstarken Ende Ihrer Aussage geschickt weitere Informationen oder Ihr Hauptargument. Lenken Sie Gespräche so gezielt in eine angenehme Richtung!

## **3. Spannen nennen**

Sofern es möglich ist, sollten bei Verhandlungen Preisspannen genannt werden. Das Ausweisen eines expliziten Betrags wirkt sehr dominant und verbindlich. Spannen von X bis Y haben zwei zentrale Vorteile: Sie bieten wesentlich mehr Flexibilität beim Fixieren eines Kompromisses (klassischer Anspruch einer Verhandlung) und erhöhen die Motivation im Gespräch. Menschen haben Spaß daran, das Beste für sich herauszuholen.

## **4. Alternativen aufzeigen**

Wenn es das jeweilige Finanzthema zulässt: Arbeiten Sie mit klaren Alternativen. Zum Beispiel Variante 1 für den Betrag X und Variante 2 für den Betrag Y. Der Mensch liebt es die Wahl zu haben. Die Auswahl zwischen Alternativen ist eine einfache Möglichkeit der befriedigenden Führung von Menschen: Das Gegenüber kann selbst entscheiden und wählt für sich die Option mit dem größeren Vorteil bzw. dem kleineren Nachteil.

## **5. Relationen schaffen**

Profis rechnen Beträge um und stellen sie in Relation zu anderen Ausgaben oder Einnahmen. Helfen Sie Ihrem Gegenüber mit passenden Vergleichen und unterstützen Sie ihn dabei, sich für Ihr Anliegen zu begeistern. 1000 Euro für eine Jeans sind viel Geld. 1000 Euro für einen Gebrauchtwagen eher wenig. Weitere Möglichkeiten, Relationen zu schaffen: Umrechnen in Tages- oder Teilbeträge, Vergleiche mit anderen Dienstleistungen oder Branchen.

## **6. Vorteile herausstellen**

Je mehr Vorteile eine Lösung bietet, desto unwichtiger wird der Preis. Der Profi nutzt die Gelegenheit und stellt damit vor allem die Nutzen eines Finanzthemas heraus. Treffen Sie dabei das Lebensgefühl Ihres Gegenübers, spielt das Geld schnell eine kleinere Rolle.