



AUS DEM IUSTORIA-BLOG

Die eigene Schwäche als Waffe: Der stärkste Zug, der wie ein Fehler aussieht

Ich habe der Gegenseite gesagt, dass unser Anspruch ein Risiko des Scheiterns trägt. Laut, zu Protokoll. Von diesem Satz an wog sie jedes weitere Wort von mir anders — und genau das brauchte ich.

MGR. JAN VYTRÍSAL

16. 9. 2026 · 11 min Lesezeit

Ich habe der Gegenseite gesagt, dass unser Anspruch ein nicht unerhebliches Risiko trägt, vor Gericht teilweise zu scheitern. Laut, am Verhandlungstisch und zu Protokoll. Manche Kollegen würden mich dafür in der Luft zerreißen. Von diesem Satz an wog die Gegenseite aber jedes weitere Wort von mir anders, und genau das brauchte ich.

Das Problem, das jeder am Tisch hat: Warum sollte man Ihnen glauben?

Jede Verhandlung hat ein strukturelles Problem, über das niemand gern spricht: **Alles, was Sie am Tisch sagen, ist verdächtig.** Die Gegenseite weiß, dass Sie in eigener Sache reden. Sagen Sie „unser Anspruch ist stark“, hört sie keine Information, sondern Werbung. Sagen Sie „mehr können wir nicht anbieten“, hört sie einen taktischen Zug. Von jeder Ihrer Behauptungen zieht der Zuhörer im Kopf einen Abschlag ab, weil er weiß, welches Interesse Sie an der Sache haben, und übrig bleibt ein Bruchteil. Wenn beide Seiten einander jede Aussage so herunterrechnen, verhandelt man bald nicht mehr über die Sache. Man rät nur noch, was vom Gesagten wohl stimmt.

Hier setzt der Mechanismus an. Eine Art von Mitteilung rechnet der Zuhörer nicht herunter, er gewichtet sie sogar stärker: **Informationen, die gegen das Interesse des Sprechers laufen.** Auch das Recht kennt dieses Prinzip: Gerichte messen einer Aussage, die dem Sprecher schadet, meist hohe Glaubwürdigkeit bei, weil niemand Vernünftiges etwas gegen sich behauptet, das nicht stimmt. Die Entscheidungspsychologie bestätigt das: Menschen bemessen die Glaubwürdigkeit einer Quelle danach, ob sie in eigener Sache spricht, und eine Quelle, die etwas gegen sich selbst mitteilt, erhält für alles Weitere eine Glaubwürdigkeitsprämie.

Daraus ergibt sich ein Zug, der wie ein Fehler aussieht, in Wahrheit aber eine Investition ist: die kontrollierte Preisgabe einer Schwäche der eigenen Position. Die Information selbst kostet Sie dabei wenig, denn eine Gegenseite mit gutem Anwalt findet diese Schwäche ohnehin oder hat sie längst gefunden. Sie bezahlen damit, dass Sie bestätigen, was ohnehin im Raum stand, und bekommen dafür etwas, das sich auf anderem Weg nicht erwerben lässt: Die Gegenseite glaubt Ihnen Ihre starken Karten.

DER KERN DER SACHE

Lügner geben keine Schwächen zu. Wer eine selbst offenlegt, dem glaubt man auch den Rest leichter.

Wie ein kontrolliertes Eingeständnis aussieht

Auf das Wort „kontrolliert“ kommt es an. Ein kontrolliertes Eingeständnis verhält sich zu einem unkontrollierten Leck wie eine kontrollierte Sprengung zu einer Explosion. Vier Voraussetzungen, die alle erfüllt sein müssen:

Parameter	Richtig	Falsch
Wahl der Schwäche	Jene, welche die Gegenseite kennt oder selbst findet — prozessuales Risiko aus der Akte, strittige Vertragsklausel, veröffentlichte Rechtsprechung	Ein internes Beweisproblem, ein wankender Zeuge, die Finanzlage des Mandanten
Formulierung	Zu Hause geschrieben, räumt ein Risiko ein: „wir rechnen damit, dass ein Gericht die Auslegung anders sehen kann“	Improvisation am Tisch: „na ja, da haben wir es damals verbockt“
Bepreisung	„Wir sehen das Risiko, bewerten es mit einem Viertel des Anspruchs, und das Angebot bildet es bereits ab“	Nacktes Eingeständnis ohne Preis — eine offene Wunde, in der man die ganze Verhandlung bohren kann
Kontext der Position	Eine Schwäche neben drei starken Karten	Eine Schwäche aus schwacher Position — das wirkt nicht glaubwürdig, sondern geschlagen

Ohne Preis verschenken Sie das Eingeständnis, erst mit Preis wird daraus ein Tauschgeschäft. Beachten Sie auch, warum die Formulierung vorher schriftlich feststehen muss: In Tschechien sind Vergleichsgespräche nicht geschützt, Ihr Eingeständnis kann also zum Beweis werden. Ein vorbereiteter Satz räumt ein Risiko ein und keine Tatsache, und mit so einem Satz lässt sich auch im Protokoll leben.

Was danach passiert: zwei Effekte, mit denen Sie rechnen sollten

Der erste Effekt ist der erwünschte, die Glaubwürdigkeitsprämie. Ihre weiteren Aussagen („im Übrigen ist unser Anspruch belastbar“, „das ist unsere Obergrenze“, „der Mandant ist bereit, vor Gericht zu gehen“) werden nicht mehr als Werbung abgetan. Sie haben einmal gezeigt, dass Sie auch sagen, was Ihnen schadet, und der Zuhörer ordnet Sie seitdem als eine andere Art von Quelle ein. Mit einem kontrollierten Eingeständnis haben Sie sich Gewicht für alles Weitere erkaufte. Auf einem Markt, auf dem keiner dem anderen etwas glaubt, ist das reine Arbitrage.

Der zweite Effekt ist subtiler: **Reziprozität**. Offenheit erzeugt Offenheit. Nach einer eingeräumten Schwäche gibt die Gegenseite häufiger auch etwas von ihrer eigenen Position preis, weil sich das Gespräch vom Stellungskampf hin zur gemeinsamen Problemlösung verschoben hat. Garantiert ist das nicht. Wenn es aber geschieht, erfahren Sie Dinge, die Sie im bloßen Positionsgerangel nie erfahren hätten.

Und es gibt einen dritten, inneren Effekt, mit dem ich nicht gerechnet hatte, als ich diese Technik zu nutzen begann: Sie zwingt zu ehrlicher Vorbereitung. Wer die Schwächen der eigenen Position finden und bewerten muss, bevor er sich an den Tisch setzt, kann sich nichts mehr vormachen. Viele Prozesse, die man besser nie geführt hätte, werden nur geführt, weil eine Partei ihre Schwächen nie laut ausgesprochen hat, nicht einmal sich selbst gegenüber. Die Vorbereitung eines kontrollierten Eingeständnisses ist übrigens der beste Stresstest für den eigenen Fall, den ich kenne.

Wann man es nie tun sollte

Um es klar zu sagen: Ein Universalrezept ist das nicht. In folgenden Situationen gehört das Eingeständnis nicht auf den Tisch:

Wenn Ihre Position insgesamt schwach ist (siehe oben), gibt ihr das Eingeständnis den Rest. Sitzt Ihnen eine Gegenseite gegenüber, die auf Beute aus ist und nicht auf Glaubwürdigkeit, zeigt ihr jede eingeräumte Schwäche nur, wo sie angreifen kann. Die Glaubwürdigkeitsprämie ist einem solchen Raubtiertyp gleichgültig, denn er setzt auf Ihre Erschöpfung und nicht auf eine Einigung. Wenn Sie über einen Boten ohne Mandat verhandeln, erreicht das Eingeständnis den Entscheider ohne Zusammenhang und ohne Ihren Satz zur Bewertung des Risikos, also als nackte Schwäche. Und wenn Sie keine Formulierung vorbereitet haben: Ein improvisiertes Eingeständnis im Affekt ist keine Technik mehr, es ist ein Unfall.

Ein Thema für sich ist das Eingeständnis eines eigenen Fehlers außerhalb von Verhandlungen, etwa gegenüber dem Mandanten, dem Geschäftspartner oder im eigenen Unternehmen. Dort wirkt derselbe Mechanismus noch stärker, weil die Glaubwürdigkeit langfristig auf dem Spiel steht. Ein Lieferant, der anruft, bevor der Kunde etwas bemerkt, und sagt „wir haben einen Fehler gemacht, das ist er, und so beheben wir ihn“, fährt damit fast nie schlecht. Aber das ist Stoff für einen anderen Text.

Aus der Praxis

Das Beispiel ist anonymisiert und verallgemeinert. Ein Vergleichstermin über eine Forderung, die zum Teil auf einer Auslegung beruhte, von der wir wussten, dass sie nicht wasserdicht war. Die Gegenseite wusste es auch und wartete nur darauf, dass wir es bestreiten. Stattdessen benannten wir das Risiko selbst, bewerteten es und erklärten, dass unser Angebot es bereits berücksichtige. Das Spiel, wer wen bei einer Schwäche ertappt, war vorbei, bevor es angefangen hatte, und die Verhandlung wandte sich den Zahlen zu. Die Gegenseite war mit einem Angebot über einen Bruchteil der Forderung gekommen und vervielfachte es binnen anderthalb Stunden, ohne dass wir ein einziges Zugeständnis gemacht hätten. Von Paragrafen hatte sie sich dabei kaum überzeugen lassen. Nachdem wir das Risiko eingeräumt hatten, glaubte sie uns schlicht auch den Rest: dass unsere übrigen Karten so stark waren, wie wir sagten, und dass wir tatsächlich bereit waren, vor Gericht zu gehen.

Was Sie mitnehmen sollten

Glaubwürdigkeit erkaufte man am Verhandlungstisch nicht mit Behauptungen, sondern nur mit Beweisen, und der billigste Beweis ist die kontrollierte Mitteilung von etwas, das dem eigenen Interesse zuwiderläuft. Sie wählen die Schwäche selbst aus, schreiben die Formulierung vorher auf, nennen den Preis im selben Atemzug und räumen nur aus einer starken Position heraus etwas ein. Das klingt widersinnig, und gerade deshalb funktioniert es. Die meisten Menschen am Tisch bestreiten selbst das, was offensichtlich aus den Unterlagen hervorgeht, und wundern sich dann, dass man ihnen nicht einmal die Wahrheit glaubt.

Warum man in Tschechien jeden Satz am Tisch so formulieren muss, als ginge er ins Protokoll, beschreibe ich in **Es wird aufgezeichnet: Sätze, die am Verhandlungstisch nichts verloren haben**. Mit der Gegenseite, bei der diese Technik nicht verfängt, befasse ich mich in **Mit Terroristen verhandelt man nicht**, mit den psychologischen Grundlagen des Ganzen in **Paragraphen sind nur das Fundament**.

Die Auswahl der Schwäche, ihre Bewertung und die genaue Formulierung gehören zu der Vorbereitung, die wir im **War Room** leisten.

Sie kennen die Schwäche Ihrer Position und wissen nicht wohin damit? Entweder findet sie die Gegenseite selbst, oder Sie setzen sie zuerst und zu besseren Bedingungen ein. **Schreiben Sie uns**, oder lesen Sie, wie die Vorbereitung im **War Room** aussieht.

Der Text ist eine allgemeine Darstellung und keine Rechtsberatung; jede konkrete Situation erfordert eine eigene Beurteilung. Der beschriebene Fall ist anonymisiert und verallgemeinert; ein Ergebnis lässt sich in keiner Sache garantieren. Rechtsstand: August 2026.

Die eigene Schwäche als Waffe: Der stärkste Zug, der wie ein Fehler aussieht

Mgr. Jan Vytřisal · Veröffentlicht 16. 9. 2026

<https://www.iustoria.cz/de/blog/die-eigene-schwaeche-als-waffe/>

Der Text ist urheberrechtlich geschützt. Die unveränderte Weitergabe des gesamten Dokuments ist willkommen; die Übernahme von Teilen in andere Texte nur mit Quellenangabe. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.