

## Existiert die Vertrags- und Verhandlungsfreiheit?

Martin HAUSER\*

Das Verhandeln als Konfliktbearbeitungsverfahren genießt große Popularität und wird aus Unternehmenssicht als das vorteilhafteste Verfahren bewertet<sup>1</sup>. Verhandeln ist Ausdruck der verfassungsrechtlich geschützten Vertragsfreiheit, der die Annahme zugrunde liegt, dass Wirtschaftsparteien sich selbstbestimmt, eigenverantwortlich und vernünftig verhalten (I.). Zwar ist bekannt, dass die freie Willensbildung durch psychologische Determinismen sowie kognitive Barrieren und Verzerrungen beeinträchtigt werden kann. Jüngere sozialpsychologische Forschungen aus Frankreich gehen sogar darüber hinaus, indem sie nahelegen, dass Menschen in ihrer Entscheidungsfindung umso weniger „frei“ handeln, als sie zuvor ausdrücklich als „frei“ erklärt wurden (II.). Mit anderen Worten, eine an einen Verhandlungspartner gerichtete „Freiheitserklärung“ könnte sich als Falle für die Ausübung echter Freiheit und damit als Manipulation seiner freien Willensbildung erweisen. Die Vertragsfreiheit wäre demnach illusorisch (III.), und es stellt sich abschließend die Frage, was Wirtschaftsparteien tun müssten (IV.), um die ihr verfassungsmäßig garantierte Vertragsfreiheit auch tatsächlich wahrnehmen zu können.

### I. Das Verhandeln als Ausdruck der Vertragsfreiheit

#### A. Die verfassungsmäßig garantierte Vertragsfreiheit

Als Argument für die Beilegung von Wirtschaftskonflikten im Wege von Verhandlungen, insbesondere in einer Mediation, wird häufig deren freiwilliger, selbstbestimmter und eigenverantwortlicher Charakter<sup>2</sup> als Ausdruck der Vertragsfreiheit gepriesen. Eine Vereinbarung werde nicht oktroyiert, „*sondern in gleicher Freiheit und Informiertheit geschlossen und ist dadurch gerecht*“<sup>3</sup>. Es werde „*als gerecht gewertet, wenn die Parteien gleiche Macht und gleiche Freiheit haben und gleich informiert sind*“<sup>4</sup>. Im Gegensatz hierzu stehe die Konfliktlösung durch fremdbestimmte richterliche Entscheidungen<sup>5</sup>.

Die Vertragsfreiheit<sup>6</sup> (*"principe de la liberté contractuelle"*) folgt in Deutschland aus der verfassungsrechtlich<sup>7</sup> geschützten allgemeinen Handlungsfreiheit. In Frankreich gilt sie als Teil der von der Revolution seit 1791 überlieferten Handels- und Gewerbefreiheit (*"la liberté du commerce et de l'industrie"*), der heute ebenfalls verfassungsmäßiger Schutz zukommt<sup>8</sup>.

Die Vertragsfreiheit ist die zivilrechtliche Ausprägung der Privatautonomie, auf die sich der wirtschaftliche Liberalismus gründet. Sie bedeutet, dass in einer freien Gesellschaft jeder frei seinen Willen bilden, äußern und diesem Willen entsprechend handeln kann. Für diesen Willen ist jeder vollständig und grundsätzlich unbegrenzt verantwortlich. Vertragsfreiheit wie Privatautonomie gehen davon aus, dass menschliche Handlungen auf Vernunft beruhen<sup>9</sup>.

#### B. Beeinträchtigungen der freien Willensbildung durch psychologischen Determinismus und Wahrnehmungsverzerrungen

Es ist bekannt, dass die freie Willensbildung einer Partei jedoch durch psychologische Determiniertheit und Fehleinschätzungen beeinträchtigt sein kann. *Roger Fisher* und *William Ury* wiesen bereits in ihrem berühmten Werk „*Getting to yes*“ im Zusammenhang mit der Interessenfindung auf die philosophische Debatte zur Frage der freien Willensbildung und des Determinismus hin<sup>10</sup>. In der Literatur heißt es: „*Die Willensfreiheit im juristischen Sinne ist eine normative Setzung oder soziale Spielregel, welche die anthropologische Frage nach der Determiniertheit oder Indeterminiertheit des Individuums unbeantwortet lässt*“<sup>11</sup>.

Einen solchen psychologischen Determinismus zu seinen Gunsten in Gang zu setzen und davon zu profitieren, ohne dass die andere Person dies merkt, bedeutet, sie zu manipulieren. Sie denkt fälschlicherweise, sie habe freiwillig gehandelt<sup>12</sup>.

In der Literatur zu Verhandlungen und zur Mediation wird darauf hingewiesen, dass trotz der Erkenntnis aus der Spieltheorie, psychologische Aspekte aus Verhandlungen nicht wegzudenken seien<sup>13</sup>. Es werden eingehend typische Annahmen und Schemata behandelt, die zu Fehleinschätzungen einer Partei führen, deren Verhandlungsfreiheit beeinträchtigen und somit die Beilegung des Konfliktes erschweren können<sup>14</sup>. Die Beeinträchtigung der

Wahrnehmungsfähigkeit und kognitive Barrieren bei der Bewertung wahrgenommener Sachverhalte können zu einem Machtungleichgewicht zu Lasten der betroffenen Partei führen.

## II. Die Manipulationstechniken

### A. Die klassischen Manipulationstechniken

Die freie Willensbildung kann durch Manipulation seitens der anderen Partei beeinträchtigt werden. So untersuchte Michael Wheeler "the powerful forces that lead us to say yes when we really shouldn't... then there are psychological traps that others set for us or that we create ourselves." Unter Hinweis auf Robert Cialdinis Arbeiten, hebt er hervor, wie häufig eine Person, die uns zunächst einen kleinen Dienst erwiesen hat, bereit ist, einen großen zu erfüllen. Ähnlich verhält es sich, wenn uns Mitmenschen um die Sonne, die Sterne oder den Mond bitten, und wir „nein“ sagen. Wir würden aber „weich“, wenn dieselbe Person uns dann um einen im Vergleich kleinen Dienst bittet ("contrast principle")<sup>15</sup>. Ebenso falle es einer Person schwer, gegenüber einer Autorität „nein“ zu sagen<sup>16</sup>. Auch auf die Gefahr, dass eine Partei von der anderen emotional manipuliert wird, um ein für letztere günstigeres Ergebnis durchzusetzen, wurde in der Literatur hingewiesen<sup>17</sup>. Michael Wheeler kommt zu dem Schluss: "I quickly recognized that merely invoking interests and options is not sufficient. The difficulty of saying no necessarily raises relational and power issues that aren't well addressed by conventional negotiation theory....."<sup>18</sup>. Zahlreiche Manipulationsmethoden, wie z. B. die „Fuss-in-der-Tür-Technik“<sup>19</sup>, werden besonders anschaulich von den französischen Sozialpsychologen Robert-Vincent Joule und Jean-Léon Beauvais in ihrem Werk "Petit Traité de Manipulation à l'usage des honnêtes gens" („Kleines Handbuch der Manipulation zum Gebrauch ehrenwerter Leute“), seit 1987 ein Bestseller in dritter Auflage<sup>20</sup>, dargestellt, auf das hier verwiesen werden soll<sup>21</sup>.

### B. Die « Technik der Freiheitserklärung »

Die französischen Sozialpsychologen Robert-Vincent Joule und Jean-Léon Beauvais trafen 1998 die hypothetische Aussage, dass die Benutzung eines Satzes, der besagt, dass der andere „frei“ sei, einer an ihn gerichteten Bitte nachzukommen oder auch nicht, wahrscheinlicher mache, dass er diesem Anliegen nachkommen werde<sup>22</sup>. Diese „Technik der Freiheitserklärung“ (« evoking freedom technique », « technique de déclaration de liberté » ou « technique du mais-vous-êtes-libre-de ») verstärke zudem andere oben genannte Manipulationstechniken (oben II.A.)<sup>23</sup>.

Die beiden Werke der genannten Autoren, "Das kleine Handbuch der Manipulation zum Gebrauch ehrenwerter Leute" ("Petit Traité de Manipulation à l'usage des honnêtes gens") und "Zwei oder drei Dinge, die ich über die Freiheit weiß" ("Deux ou trois choses que je sais de la liberté"), vermitteln den Eindruck, dass der Mensch um so weniger „frei“ („free“, „libre“) handelt, je mehr er darauf hingewiesen wird, dass er „frei“ sei, einem Anliegen, einem Gesuch („request“, „requête“), nachzukommen oder nicht. Dies wirke auch losgelöst von den üblichen Manipulationstechniken (siehe oben II.A.). Der Hinweis auf die „Freiheit“, eine Entscheidung zu fällen, erweist sich als „elegante Technik“ zum Zwecke der Manipulation eben dieser Entscheidungs-„Freiheit“, auch zwischen Personen mit gleichem Status<sup>24</sup>. Jean-Léon Beauvois unterscheidet demnach zwischen « illusorischer » und « nicht-illusorischer Freiheit » und wirft die Frage auf, wenn auch in einem anderen Zusammenhang: „Wozu dient es juristisch frei zu sein, wenn unser Zustand es uns objektiv verbietet, unsere vermeintliche Freiheit zu nutzen?“<sup>25</sup>.

Sozialpsychologen um Nicolas Guéguen und Alexandre Pascual führen seit dem Jahre 2000, und insbesondere seit 2007, empirische Studien durch, die 2013 veröffentlicht wurden<sup>26</sup> oder noch im Druck liegen<sup>27</sup>, und die die Macht der „Technik der Freiheitserklärung“ zu Manipulationszwecken belegen<sup>28</sup>. Die Bedeutung dieser Technik für Verbindlichkeits-Kommunikation<sup>29</sup> („commitment communication“) wird diskutiert. Diese Sozialpsychologen konnten feststellen, dass der Einsatz der „Technik der Freiheitserklärung“ die Adressaten dazu bringt, Dinge zu tun, die sie normalerweise nicht tun würden, also „Folgsamkeit“ („compliance“, „conformisme“) zu zeigen, indem sie einer Aufforderung Folge leisten. Hierdurch könnten Kauf- und Vertriebsleute ihre Geschäftspraktiken optimieren<sup>30</sup>.

## III. Manipulation der freien Willensbildung und Illusion der Vertragsfreiheit?

Es drängt sich die Frage auf, ob diese „Technik der Freiheitserklärung“ auch in Verhandlungen und in Mediationen eingesetzt wird oder eingesetzt werden kann mit der Folge, dass die freie Willensbildung und damit die Verhandlungs- und Vertragsfreiheit der betroffenen Partei eingeschränkt wäre.

### A. Seitens einer Verhandlungspartei

Verhandeln wird verstanden als Kommunikationsprozess zwischen zwei oder mehr Personen mit dem Ziel einer möglichen Einigung. Im Verlaufe dieses Kommunikationsprozesses muss sich jeder Beteiligte zwischen

Einigungsoptionen (Was können wir gemeinsam tun?) und Nichteinigungsalternativen (Was kann ich allein oder mit Dritten tun?) entscheiden. Eine Einigung wird nur zustande kommen, wenn sie für alle Beteiligte vorteilhafter ist als ihre jeweiligen Nichteinigungsalternativen<sup>31</sup>.

Es stellt sich demnach die Frage, ob es vorstellbar ist, dass in einem solchen wechselseitigen Kommunikationsprozess, eine Partei etwas von der anderen verlangt und ihr Verlangen mit einer „*Freiheitserklärung*“ versieht, wie z.B.: „*Ihr Unternehmen schuldet meiner Firma Schadenersatz für Schlechtlieferung in Höhe von 5 Millionen Euros. Sie sind frei, diesen Betrag zu zahlen oder nicht*“ (oder: „*Fühlen Sie sich nicht verpflichtet*“). Eine solche Art der Manipulation erscheint völlig unrealistisch und widerspricht offensichtlich dem Verhandeln aufgrund von Positionen. Vergleichbar weisen *Robert-Vincent Joule* und *Jean-Léon Beauvois* daraufhin, dass das klassische Feilschen, der „*Kuhhandel*“ („*le marchandage*“), in dem zunächst von extremen Positionen aus in der Absicht viel verlangt wird, sich mit weniger zu begnügen, keine Manipulation sei, auch wenn es der Taktik der „*Tür-im-Gesicht*“-Technik („*door in the face*“, „*porte-au-nez*“) ähnelt, da beide Parteien in Kenntnis der Umstände mit dem erklärten Ziel angetreten sind, für sich ein gutes Geschäft machen zu wollen<sup>32</sup>.

Hingegen erscheinen solche „*Freiheitserklärungen*“ im Rahmen der Interessenfindung in einer interessenbasierten Verhandlung durchaus vorstellbar, wie z.B.: „*Sie sind nicht verpflichtet mir zu folgen, aber für mein Unternehmen ist es überlebenswichtig, dass unser Vertrag verlängert wird. Sie sind frei, mir die Bedeutung dieses Umstandes abzunehmen oder nicht*“. Ebenso bei der Lösungssuche.

Dem könnte man entgegenhalten, dass die bisherigen empirischen Untersuchungen, soweit sie zugänglich sind, im Wesentlichen in „*pro-sozialen Bereichen*“<sup>33</sup> durchgeführt wurden und sich häufig auf mit „*Freiheitserklärungen*“ versehene (Spenden-)Aufforderungen beziehen, die einen uneigennütigen Zweck verfolgten, im Gegensatz zu kommerziellen Verhandlungen. *Nicolas Guéguen* und seine Kollegen weisen jedoch darauf hin, dass sie diese Taktik auch erfolgreich in einem Verkaufskontext zur Durchsetzung eines Verkaufsangebots eingesetzt haben, wenngleich das Verkaufsangebot letztlich auch einem „*pro-sozialen*“ Zweck diene<sup>34, 35</sup>.

*Robert-Vincent Joule* und *Jean-Léon Beauvois* begrenzen die Einsatzmöglichkeiten der „*Freiheitserklärungstechnik*“ nicht auf „*pro-soziale*“ Spendenaufforderungen, im Gegenteil. Auch wenn es aus dem Blickwinkel der klassischen Techniken beim Verhandeln aufgrund von (extremen) Positionen nicht leicht erscheint, den anderen zu manipulieren, weisen die Autoren ausdrücklich darauf hin, dass die Manipulationstechniken für die „*commerciaux*“ (Kauf- und Vertriebsleute) von Interesse seien, um ihre Verkaufspraktiken zu verbessern. Darüberhinaus weist *Jean-Léon Beauvois* auf die „*hinterhältige Beeinflussung*“ der Verbraucher hin, denen durch den Kauf eines neuen Eau de Toilette, Mobiltelefons oder Fertiggerichtes vorgegaukelt wird, „*sie würden sie freier machen*“.

Die Verwendung der „*Freiheitserklärungstechnik*“ in der Kommunikation wirtschaftlichen Verhandeln erscheint deshalb durchaus möglich. Es wäre wünschenswert, wenn diese empirisch erforscht werden würde. Diese Manipulationstaktik könnte umso „*hinterhältiger*“ sein, als keine der betroffenen Parteien auch nur im Entferntesten vermuten dürfte, dass eine „*Freiheitserklärung*“ sie in der selbstbestimmten Ausübung ihrer Vertragsfreiheit einschränken könnte.

## B. Seitens des Mediators

Mediation lässt sich beschreiben als der Versuch eines neutralen Dritten, den Verhandelnden bei ihrem Kommunikations- und Entscheidungsprozess zu helfen<sup>36</sup>.

Im Rahmen dieser Unterstützungsfunktion sind Mediatoren aufgefordert, in der Vorbereitungs- und Einleitungsphase die Parteien ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass sie „*frei*“ sind, an der Mediation teilzunehmen, sie zu unterbrechen oder auch jederzeit zu beenden. Aus der Praxis ist bekannt, dass gerade diese ausdrückliche „*Freiheitserklärung*“ zur Folge hat, dass Parteien in den wenigsten Fällen mediativ geleitete Verhandlungen abbrechen. Die Parteien dürften trotz Allparteilichkeit und Unabhängigkeit des Mediators verstanden haben, dass dem Mediator daran gelegen ist, das Mediationsverfahren durchzuführen und den Parteien bei der Beilegung ihres Konfliktes helfen zu können. Es erscheint durchaus möglich, dass die Parteien infolge der „*Freiheitserklärung*“ der mehr oder weniger deutlich ausgesprochenen Bitte des Mediators Folge leisten. Zwar kann hierin keine echte Manipulation der Parteien entgegen ihren Interessen gesehen werden, doch könnte durch diese Beeinflussung seitens des Mediators eine Selbstbindung der Parteien hervorgerufen werden.

Im Laufe des Mediationsverfahrens gibt es immer wieder Situationen, ob in Einzel- oder in gemeinsamen Gesprächen, in denen der Mediator die Parteien daran erinnert, dass sie „frei“ sind, sich so oder so zu entscheiden. Ob damit eine gewisse Beeinflussung der Parteien bei deren Entscheidungsfindung verbunden ist, muss hier offengelassen werden. Es erscheint jedoch wünschenswert, wenn auch diese Frage empirisch erforscht werden würde.

### III. Fazit und Empfehlungen für das Nutzen der Vertragsfreiheit

Die Möglichkeit der Manipulation der freien Willensbildung durch die Verwendung der „Freiheitserklärungstechnik“ im Rahmen von Verhandlungen, auch mediativ geleiteten, kann nicht mit Sicherheit angenommen werden, lässt sich aber auch nicht ausschließen, was eine illusorische bzw. eingeschränkte Verhandlungs- und Vertragsfreiheit zur Folge haben könnte.

Wie jedoch kann dem Risiko von Manipulation durch eine Partei oder durch den Mediator, insbesondere durch „Freiheitserklärungen“, begegnet werden?

Für *Michael Wheeler* gibt es kein spezielles Gegenmittel, doch liegt die Lösung darin, die möglichen psychologischen Fallstricke zu kennen und damit in der Lage zu sein, sie zu erkennen, um „nein“ sagen zu können<sup>37</sup>.

*Jean-Léon Beauvois* formuliert seine Antwort folgendermaßen: „Unsere Freiheit besteht in dem Scharfblick und der Weitsicht („la clairvoyance“), die wir in Bezug auf sie haben. Dies ist die Herausforderung eines unvoreingenommenen oder nicht selbstzufriedenen Voluntarismus... Es ist übrigens dieser Mangel an Scharfblick für Determinismen, der Manipulation jeglicher Art möglich macht, wie die, die wir in unserem „Handbuch der Manipulation zum Gebrauch ehrenwerter Leute“ ... beschrieben haben“<sup>38</sup>.

Die geistige Arbeit, die es einem Individuum ermöglicht, sich die Eigenschaft anzueignen, Determinismen in bestimmten Situationen zu erkennen, wird es ihm erlauben, eine nicht-illusorische Freiheit zu gewinnen. Wenn Determinismen umschifft werden können, erlangt der betroffene Verhandlungspartner hierdurch eine echte Freiheit<sup>39</sup>.

\*\*\*

---

\* Avocat au Barreau de Paris/Rechtsanwalt, Mediator CMAP, **BMH AVOCATS**, Paris

<sup>1</sup> *Hansjörg Schwarz, Felix Wendenburg*, Verhandeln als Konfliktmanagement-Instrument, in: *Ulla Glässer, Lars Kirchhoff, Felix Wendenburg*, Konfliktmanagement in der Wirtschaft, Baden-Baden 2014, S. 357 mit Nachweisen

<sup>2</sup> *Christian Duve, Horst Eidenmüller, Andreas Hacke*, Mediation in der Wirtschaft, Köln 2011, S. 63; *Hannah Tümpel*, Verfahrensstandards in der (internationalen) Wirtschaftsmediation, in: *Ulla Glässer, Lars Kirchhoff, Felix Wendenburg*, Konfliktmanagement in der Wirtschaft, Baden-Baden 2014, S. 111

<sup>3</sup> *Leo Montada, Elisabeth Kals*, Mediation – psychologische Grundlagen und Perspektiven, Weinheim 2013, S. 120, Nr. 4.5.4

<sup>4</sup> *Leo Montada, Elisabeth Kals*, Mediation – psychologische Grundlagen und Perspektiven, Weinheim 2013, S. 146, Nr. 5.4.3

<sup>5</sup> Kritisch zu dieser Unterscheidung, *Christian Wolf, Matthis Weber, Christoph Knauer*, Gefährdung der Privatautonomie durch therapeutische Meditation?, NJW 2003, Heft 21, S. 1488 – 1491

<sup>6</sup> Die Vertragsfreiheit umfasst die Freiheit Verhandlungen aufzunehmen („la liberté d’engager une négociation“, *Martine Bourry d’Antin, Sylvie Le Damany, Vincent Asselineau, Stephen Bensimon*, Art et techniques de la négociation, Paris 2003, S. 207, Rdnr. 226), sowie die Abschlussfreiheit, Partnerwahlfreiheit, Inhaltsfreiheit, Form- und Aufhebungsfreiheit

<sup>7</sup> Art. 2 Abs. 1 Grundgesetz

<sup>8</sup> Vgl. zur Entwicklung des Verhandeln, *Wolf Lotter*, New Deal, brand eins, Heft 9, S. 52 – 60

<sup>9</sup> Vgl. [http://de.wikipedia.org/wiki/Privatautonomie\\_zuletzt\\_aufgerufen\\_am\\_6.\\_August\\_2014](http://de.wikipedia.org/wiki/Privatautonomie_zuletzt_aufgerufen_am_6._August_2014)

<sup>10</sup> Roger Fisher, William Ury, Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving in, 2. Auflage, New York 1991, S. 53: "The question "why?" has two quite different meanings. One looks backward for a cause and treats our behavior as determined by prior events. The other looks forward for a purpose and treats our behavior as subject to our free will. We need not enter into a philosophical debate between free will and determinism in order to decide how to act. Either we have a free will or it is determined that we behave as we do. In either case, we make choices. We can choose to look back or to look forward".

<sup>11</sup> Christian Wolf, Matthis Weber, Christoph Knauer, Gefährdung der Privatautonomie durch therapeutische Mediation?, NJW 2003, Heft 21, S. 1488 – 1491 (S. 1489)

<sup>12</sup> Jean-Léon Beauvois, Deux ou Trois Choses que je sais de la Liberté, Paris 2013, S. 79 : « Manipuler, c'est précisément mettre en action à son profit un déterminisme psychologique dont la personne qu'on manipule n'a aucunement conscience. Aussi pense-t-elle à tort avoir agi librement ».

<sup>13</sup> Martine Bourry d'Antin, Sylvie Le Damany, Vincent Asselineau, Stephen Bensimon, Art et techniques de la négociation, Paris 2003, S. 31, Nr. 35: „Le juriste doit certes apprécier avec justesse le point d'accord correspondant aux intérêts objectifs des parties. Mais qu'il n'aille pas croire que l'on ira pour autant vers la raison par la raison: ce sont plutôt des biais psychologiques qui mènent à l'issue logique escomptée", einen Beispielsfall auf S. 32, Nr. 35. Einerseits wird zwar für Bedeutung der psychologischen Erkenntnis nicht verkannt (S. 278, Nr. 317), andererseits wird ausdrücklich betont, dass Anwälte keine Psychologen bzw. Psychoanalysten seien, und gegebenenfalls an diesen Berufszweig verwiesen werden müssten (S. 224, Nr. 255); Horst Eidenmüller, Ökonomische und spieltheoretische Grundlagen von Verhandlung/Mediation, in: Stephan Breidenbach, Martin Henssler, Mediation für Juristen, Köln 1997, S. 32

<sup>14</sup> Robert Mnookin, Beyond Winning: Negotiating to Create Value in Deals and Disputes, Cambridge 2000, S. 156-172; Felix Wendenburg, Der Schutz der schwächeren Partei in der Mediation, Tübingen 2013, Auszüge: „Die Beeinträchtigung der Wahrnehmungsfähigkeit im Konflikt“, S. 158-161 und „Kognitive Barrieren bei der Bewertung wahrgenommener Sachverhalte im Konflikt“, S. 161-170; Leo Montada, Elisabeth Kals, Mediation – psychologische Grundlagen und Perspektiven, Weinheim 2013, S. 282 ff, Nr. 9.4.1

<sup>15</sup> Michael Wheeler, Getting to No, Negotiation Journal 1997, S. 228

<sup>16</sup> Michael Wheeler, Getting to No, Negotiation Journal 1997, S. 231

<sup>17</sup> Daniel Shapiro, Emotions in Negotiation : Peril or Promise ?, Marquette Law Review 87, S. 743

<sup>18</sup> Michael Wheeler, Getting to No, Negotiation Journal 1997, S. 232

<sup>19</sup> Richard Gerrig, Philip Zimbardo, Psychologie, 18. Auflage, Hallbergmoos 2008, S. 652, Nr. 16.2.4; „Foot-in-the-door“, „Pied-dans-la-porte“.

<sup>20</sup> [http://fr.wikipedia.org/wiki/Petit\\_traité\\_de\\_manipulation\\_à\\_l'usage\\_des\\_honnêtes\\_gens](http://fr.wikipedia.org/wiki/Petit_traité_de_manipulation_à_l'usage_des_honnêtes_gens) zuletzt aufgerufen am 6. August 2014

<sup>21</sup> Robert-Vincent Joule, Jean-Léon Beauvais, Petit Traité de Manipulation à l'usage des honnêtes gens, Grenoble 2014

<sup>22</sup> Nicolas Guéguen, Robert-Vincent Joule, Séverine Halimi-Falkowicz, Alexandre Pascual, Jacques Fischer-Lokou, Maya Dufourcq-Brana, I'm free but I'll comply with your request: generalization and multidimensional effects of the "evoking freedom" technique, Journal of Applied Social Psychology 2013, 43, S. 116–137 (S. 117) <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1559-1816.2012.00986.x/abstract> zuletzt aufgerufen am 6. August 2014; ebenso Jean-Léon Beauvois, Deux ou Trois Choses que je sais de la Liberté, Paris 2013, S. 117 : « la déclaration de liberté a bien des effets comportementaux : elle rend plus probable l'acceptation de la requête ».

Hierbei kommen Ausdrücke wie folgt zum Einsatz :

« Sie sind frei » - « you are free » - « vous êtes libre »  
 „Tun Sie wie Sie wollen“ - „do as you wish“ - „faites comme vous voulez“  
 „Verfahren Sie wie Sie wollen“ - „proceed as you like“ - „faites comme il vous semble“  
 « Ich möchte Sie nicht verpflichten » - „I don't want to oblige you“ - „je ne veux pas vous obliger“  
 „Das hängt von Ihnen ab“ - « that's up to you » - « c'est vous qui voyez »  
 « Fühlen Sie sich nicht verpflichtet » - « do not feel obliged » - « ne vous sentez pas obligé »  
 « Fühlen Sie sich frei » - « feel free » - « sachez que vous êtes libre »  
 « Sie sind frei hier zu klicken » - « you are free to click here » - « vous êtes libre de cliquer ici »

<sup>23</sup> Robert-Vincent Joule, Jean-Léon Beauvais, Petit Traité de Manipulation à l'usage des honnêtes gens, Grenoble 2014, S. 161

<sup>24</sup> Robert-Vincent Joule, Jean-Léon Beauvais, *Petit Traité de Manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble 2014, S. 161 ff. ; Jean-Léon Beauvois, *Deux ou Trois Choses que je sais de la Liberté*, Paris 2013, S. 117

<sup>25</sup> Jean-Léon Beauvois, *Deux ou Trois Choses que je sais de la Liberté*, Paris 2013, S. 76 : "A quoi cela peut-il servir d'être juridiquement libre quand notre condition nous interdit objectivement de faire usage de notre supposée liberté?"

<sup>26</sup> Nicolas Guéguen, Robert-Vincent Joule, Séverine Halimi-Falkowicz, Alexandre Pascual, Jacques Fischer-Lokou, Maya Dufourcq-Brana, I'm free but I'll comply with your request: generalization and multidimensional effects of the "evoking freedom" technique, *Journal of Applied Social Psychology* 2013, 43, S. 116–137 (S. 117) [http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1559-1816.2012.00986.x/abstract zuletzt aufgerufen am 6. August 2014](http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1559-1816.2012.00986.x/abstract zuletzt%20aufgerufen%20am%206.%20August%202014) ; vgl. zu weiteren diesbezüglichen, länderübergreifenden Untersuchungen, Alexandre Pascual, C. Oteme, L. Samson, Q. Wang, S. Halimi—Falkowicz, L. Souchet, F. Girandola, Nicolas Guegen & Robert-Vincent Joule, Cross cultural investigation of compliance without pressure : the "you are free to..." technique in France, Ivory Coast, Romania, Russia and China. *Cross-Cultural Research : The Journal of Comparative Social Science* 2012, 46(4), 394-416 und 2013, 47, S. 1-23

<sup>27</sup> Nicolas Guéguen, C. Jacob, Alexandre Pascual, The effect of the "Evoking Freedom" Technique on Compliance with a Server's suggestion : An evaluation in a restaurant, *Journal of Hospitality and Tourism Research*, (in Druck - sous presse)

<sup>28</sup> "The "evoking freedom" technique is a verbal compliance procedure that solicits someone to comply with a request by simply telling them they are free to accept or to refuse the request. The measure of the efficiency of this technique on compliance with large samples and the evaluation of its influence on various requests was tested in the first set of experiments. This technique was found to be efficient in increasing the number of people who agreed to give money to a requester, the number of smokers who agreed to give a cigarette, passersby who agreed to respond to a survey, and homeowners who agreed to buy pancakes. In the second set of experiments in which the mode of interaction between the requester and the person solicited was tested, the "evoking freedom" technique was found to be associated with greater compliance with a request addressed by mail and through face-to-face, phone-to-phone, or computer-mediated interaction. The third set of experiments tested the effect of semantic variations of the "evoking freedom" technique and the weight of the repetition of the semantic evocation of freedom. These later experiments that used various phrases evoking the freedom to comply were found to be associated with greater compliance. Moreover, a double evocation of freedom was associated with even greater compliance than a single evocation. The importance of this technique for commitment communication is discussed", <http://onlinelibrary.wiley.com/enhanced/doi/10.1111/j.1559-1816.2012.00986.x/>

<sup>29</sup> Zur „Verbindlichkeit“ (« commitment », « engagement ») vgl. Richard Gerrig, Philip Zimbardo, *Psychologie*, 18. Auflage, Hallbergmoos 2008, S. 652, Nr. 16.2.4; Richard Gerrig, Philip Zimbardo, *Psychologie*, 18ème édition, Lontreuil 2013, S. 473, Nr. 16.2.

<sup>30</sup> Robert-Vincent Joule, Jean-Léon Beauvais, *Petit Traité de Manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble 2014, S. 296

<sup>31</sup> Horst Eidenmüller, *Ökonomische und spieltheoretische Grundlagen von Verhandlung/Mediation*, in : Stephan Breidenbach, Martin Henssler, *Mediation für Juristen*, Köln 1997, S. 31

<sup>32</sup> Robert-Vincent Joule, Jean-Léon Beauvais, *Petit Traité de Manipulation à l'usage des honnêtes gens*, Grenoble 2014, S. 121

<sup>33</sup> Nicolas Guéguen, Robert-Vincent Joule, Séverine Halimi-Falkowicz, Alexandre Pascual, Jacques Fischer-Lokou, Maya Dufourcq-Brana, I'm free but I'll comply with your request: generalization and multidimensional effects of the "evoking freedom" technique, *Journal of Applied Social Psychology* 2013, 43, S. 116–137 (S. 136)

<sup>34</sup> Nicolas Guéguen, Robert-Vincent Joule, Séverine Halimi-Falkowicz, Alexandre Pascual, Jacques Fischer-Lokou, Maya Dufourcq-Brana, I'm free but I'll comply with your request: generalization and multidimensional effects of the "evoking freedom" technique, *Journal of Applied Social Psychology* 2013, 43, S. 116–137 (S. 123)

<sup>35</sup> Die folgende, am 8. August 2014 per Email an die beiden empirischen Forscher gerichtete Frage, erhielt keine Antwort: „Mir ist nicht bekannt, ob Sie die Möglichkeit hatten, empirische Studien im Zusammenhang mit Handel, geschäftlichen Verhandlungen zu führen, denn es scheint, dass die mit "Sie sind frei, ..." verbundenen Anfragen sich eher auf wohltätige Zwecke bezogen, während Ihre Kollegen die Wirkungen dieser Technik nicht auf diesen Bereich zu begrenzen scheinen. Während es nach meinen Überlegungen unvorstellbar erscheint, in einer Verhandlung einen Anspruch zu erheben und gleichzeitig zu sagen, "fühlen sich nicht verpflichtet zu zahlen" (Verhandeln aufgrund Positionen), könnte es dennoch Situationen geben, insbesondere beim Erforschen der Interessen der Verhandlungsparteien, in denen das Verwenden der Formulierung "Sie sind frei, mir zu glauben", eher möglich erscheint. Ebenso bei der gemeinsamen Suche nach Lösungen. Ich wäre sehr daran interessiert, Ihre Überlegungen zu erfahren und ob bereits Studien auf dem Gebiet wirtschaftlicher (mediativ geleiteter) Verhandlungen durchgeführt wurden.“

« J'ignore si vous avez eu l'occasion de mener des études empiriques dans des contextes d'échanges, de négociation commerciales, car jusqu'ici il me semble que les requêtes associées à « vous êtes libre de... » concernaient plutôt des but charitables, alors que vos collègues ne semblent pas limiter les effets de cette technique à ce domaine.

Si mes réflexions m'ont dit qu'il est inenvisageable de présenter en négo une réclamation tout en disant « ne vous sentez pas obligé de la payer » (négociation sur des positions), il pourrait y avoir des situations, notamment dans le cadre de l'exploration des intérêts des parties négociantes où l'utilisation de la phrase « vous êtes libre de me croire » paraît plus possible. De même lors de la recherche commune de solutions.

Je serais très intéressé de connaître vos réflexions et de savoir si des recherches ont été menés en matière de négociation (médiation) commerciale. »

<sup>36</sup> Horst Eidenmüller, Ökonomische und spieltheoretische Grundlagen von Verhandlung/Mediation, in : Stephan Breidenbach, Martin Henssler, Mediation für Juristen, Köln 1997, S. 31

<sup>37</sup> Michael Wheeler, Getting to No, Negotiation Journal 1997, S. 229: "Cialdinis's book would be requires reading too. It's doesn't offer antidotes to these psychological potions, but it does help us recognize them, which is an important step in countering their power".

<sup>38</sup> Jean-Léon Beauvois, Deux ou Trois Choses que je sais de la Liberté, Paris 2013, S. 78, 79 : « Notre liberté tient à la clairvoyance que nous en avons. Tel est l'enjeu d'un volontarisme non biaisé, ou non complaisant ... C'est d'ailleurs cette absence de clairvoyance des déterminismes qui rend possible des manipulations de toute sorte, comme celles que nous avons décrites dans notre Petit traité de manipulation à l'usage des honnêtes gens ... »

<sup>39</sup> Jean-Léon Beauvois, Deux ou Trois Choses que je sais de la Liberté, Paris 2013, S. 88