

Was ist der Unterschied zwischen einem Einwand und einem Vorwand?

In unseren Ausbildungen, speziell in der Coach- Ausbildung, gehen wir mit unseren Teilnehmern regelmäßig auf diese Frage ein, denn dieser Unterschied ist nicht nur in der Arbeit mit Klienten wichtig, sondern betrifft auch weitreichende Aspekte des sozialen Miteinanders im Beruf wie im Privaten.

Ein Beispieldialog zwischen zwei Kollegen/Kolleginnen:

„Kommst du heute nach der Arbeit mit in die Bar „Gute Laune“? Wir treffen uns dort mit den Kollegen auf ein Afterwork-Bier.“

„Ich hab heute bestimmt noch bis um 18:30 an meiner Statistik zu arbeiten und ich bin mit dem Bus da. Die Bar liegt ja auch so ungelegen und weit von der Buslinie entfernt.“

„Du, kein Problem. Ich hab heute auch länger zu tun und bin mit dem Auto da. Lass uns dann gemeinsam gegen 18:30 Feierabend machen und ich nehme dich mit ins „Gute Laune“, OK?“

„Prima Idee, so machen wir das!“

Der/die Befragte hat ein Argument, also einen berechtigten Einwand, die Frage bzw. das Anliegen zuerst einmal abzulehnen. Nachdem der/die Fragende alternative Handlungsmöglichkeiten und Lösungen aufgezeigt hat, konnte dieser EinWAND, also diese eine Wand, die zwischen den beiden Personen stand erfolgreich abgetragen werden und dem Afterwork-Bier steht nun nichts mehr im Weg.

Daher kommt im Übrigen auch die Begrifflichkeit Einwand und Vorwand- als Synonym für eine Wand oder eine Mauer. Einfach ein schwer zu überwindendes Hindernis- zwischen zwei Parteien/Menschen die den gegenseitigen Zugang zueinander verhindert, da der Befragte sich i.d.R. hinter der Wand befindet. (metaphorisch)

Nun das gleiche Beispiel mit einem Vorwand:

„Kommst du heute nach der Arbeit mit in die Bar „Gute Laune“? Wir treffen uns dort mit den Kollegen auf ein Afterwork-Bier.“

„Ich hab heute bestimmt noch bis um 18:30 an meiner Statistik zu arbeiten und ich bin mit dem Bus da. Die Bar liegt ja auch so ungelegen und weit von der Buslinie entfernt.“

„Du, kein Problem. Ich hab heute auch länger zu tun und bin mit dem Auto da. Lass uns dann gemeinsam gegen 18:30 Feierabend machen und ich nehme dich mit ins „Gute Laune“, OK?“

„Ja schon, aber ich muss erst noch heim mich umziehen. So in den Büroklamotten geh ich ungern aus.“

„Hmm, auch kein Problem, dann fahren wir erst noch bei dir vorbei und du ziehst dich kurz um und dann fahren wir weiter in die Bar“

„Naja....dann muss ich aber erst noch Duschen und Haare waschen-das dauert und eigentlich wollte ich schon längst mal meine Steuererklärung anfangen...“

Sie merken hier, das der Fragende weiterhin adäquate Lösungen anbietet und damit diese Wand vorerst zu überwinden scheint, doch sobald er dieses Hindernis überwunden hatte, tauchte eine neue argumentative Wand vor ihm auf. Er überwand sozusagen nur die Wand vor der Wand- die VorWAND.

Mag zunächst der erste Einwand, ggf. auch der zweite sachlogisch und lösbar erscheinen, so ist ab dem dritten i.d.R. davon auszugehen, dass der Befragte ausschließlich nach weiterhin höflichen Argumenten sucht um dem Anliegen/ der Bitte des Fragenden eine Absage zu erteilen. Dabei werden oftmals die Gründe immer unsinniger und unglaubwürdiger und der Befragte manövriert sich damit selbst 'in eine Ecke', aus der er dann meist nur noch durch aggressiv-genervtes Verhalten oder durch Abbruch der Kommunikation seinen Ausweg findet.

Im Sinne einer wertschätzenden Kommunikation ist es ratsam, spätestens ab dem dritten Vorwand nicht weiter nachzufragen sondern das Nichtwollen des Gesprächspartners zu akzeptieren. Oftmals stellt sich bereits beim zweiten Vorwand eine Art Störgefühl beim Fragenden ein. Dieses lässt schon in einem frühen Stadium auf die Existenz von weiteren Vorwänden schließen.

Dieser beispielhafte Dialog lässt sich auf zahlreiche Situationen im beruflichen und privaten Alltag übertragen, bei dem ein Einwand durch z.T. unerwartet angebotene Lösungen/Alternativen schnell zu einem Vorwand wird. Der Betroffene möchte hierbei aus mannigfaltigen Gründen seine eigentlichen Intentionen für sein Nichtwollen nicht preisgeben.

Bereits in unserer NLP-Premium-Practitioner-Ausbildung lernen unsere Teilnehmer ihre Wahrnehmung dahin gehend zu schulen, bei den Klienten frühzeitig Vorwände für gewünschte Veränderungen wahr zu nehmen und diese durch spezielle Fragetechniken aufzulösen bzw. die z.T. verborgenen Intentionen zu erkennen.

Möchten Sie mehr zu NLP erfahren?

Dann klicken Sie auf: [Kostenfreies NLP-Einsteigerpaket](#)

Ideal für alle, die wissen möchten, warum NLP so gut funktioniert.

Torsten Kott

NLP-Trainer und Coach bei der CTA

Der Coaching- und Training Akademie in München