

Zug um Zug

wenn Großmächte drohen, um wieder zu verhandeln

BUSINESS NEGOTIATION
SEMINARS

@@ANREDE@@,

„Zug um Zug“ oder „Wie du mir, so ich Dir“ – Strategien, die man vielmehr im Sandkasten als in der internationalen Handelspolitik vermuten würde. Der Handelsstreit zwischen USA, China und der EU erinnert jedoch an das Prinzip. Lange wurde nicht mehr verhandelt, sondern gedroht – in Form von Strafzöllen, Vergeltungsmaßnahmen und Gegenaktionen. Welche Taktik und welche psychologische Überlegung wirklich dahintersteckt und ob es einen Ausweg aus dem Dilemma gibt, lesen Sie in meinem aktuellen [C4 Verhandlung.Blog](#).

Schon seit Anfang des Jahres droht die Lage insbesondere zwischen den beiden Wirtschaftsmächten China und den USA zu eskalieren. Beide Parteien schaukeln sich mit Strafzöllen und Vergeltungsmaßnahmen gegenseitig hoch – von Solarpanelen, Waschmaschinen über Whiskey bis hin zu Schweinefleisch, bisher wurden schon Waren in Milliardenhöhe künstlich besteuert. Das Gebaren der Großmächte erinnert stark an die „**Tit for Tat**“ – Strategie, die grob mit „Zug um Zug“ oder „Wie Du mir, so ich Dir“ übersetzt werden kann. In der Spieltheorie bezeichnet „Tit for Tat“ eine Strategie für wiederholte **Gefangenendilemma**. „Tit for Tat“ besteht im Prinzip aus sehr einfachen Regeln: Beginnt eine Interaktion freundlich, ist die Strategie „nett“. Andernfalls ist sie „provozierbar“, das heißt, sie lässt unfreundliches Verhalten eines Gegenspielers nicht unbestraft.

Zwei potenzielle Probleme der „Tit for Tat“ – Strategie sind die schnelle **Provozierbarkeit, durch Fehlinterpretation**, sowie der **Vergeltungsautomatismus, ohne die Verhandlungshistorie und die Beziehung zu betrachten**. Die Anwendung der Regel ist generell in Situationen gefährlich, in denen die Reaktion des Interaktionspartners nicht richtig erkannt oder interpretiert werden kann. Wird eine Aktion fälschlich als Defektion erkannt, ist ein Missverständnis aufgetreten. Eine fälschlich als unfreundlich erkannte Aktion löst bei einem „Tit for Tat“ – Spieler sofort eine eigene unfreundliche Reaktion aus. In einer festgefahrenen Situation wie im aktuellen Handelskrieg hilft jedoch oftmals nur ein Regelbruch, um wieder zu fairen Verhandlungen zurückkehren zu können.

Verhandlungserfolg hängt stets von vielen Faktoren ab. Wann welche Verhandlungsstrategie zum Erfolg führen kann, wie Sie in jeder Phase der Verhandlung souverän die Kontrolle behalten und welches Vorgehen Sie in Verhandlungen lieber vermeiden sollten, lernen Sie in meinen Verhandlungsseminaren des [C4 Center for Negotiation](#) der Quadriga Hochschule Berlin.

Die Inhalte rund um das Thema Verhandeln erscheinen für unsere englischsprachigen Leser wie immer auf dem [Negotiation-blog.eu](#).

Mit besten Grüßen
Ihr
Thorsten Hofmann
Direktor C4 Center for Negotiation

BUSINESS NEGOTIATION *mit Thorsten Hofmann*



Unsere Seminare

EXECUTIVE BUSINESS NEGOTIATION Verhandlungsführung für Profis

12. - 13. November 2018, Berlin und weitere Termine

In diesem modular aufgebauten Seminar werden Sie gezielt auf erfolgskritische Verhandlungssituationen des Topmanagements und das Ausnutzen von irrationalen Forderungen auf Leitungsebene vorbereitet.

Sie können in diesem Seminar Ihre Verhandlungsfähigkeiten um die neuesten praxiserprobten und wissenschaftlich fundierten Erkenntnisse erweitern und lernen, wie Sie Ihr Verhandlungsteam noch besser aufstellen können.

[weitere Details](#)

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION II Verhandlungsprofiling und Mimikanalyse – Analyse der Gegenseite

9. - 11. Oktober 2018, Berlin und weitere Termine

Das Profil des Verhandlungspartners zu entschlüsseln, um punktgenau mit ihm umzugehen und seine Bluffs zu durchschauen, ist ein

In diesem Seminar ist deshalb das Verhandlungsprofiling, die Mimikanalyse und das Einordnen von körpersprachlichen Signalen in das

erfolgskritischer Bestandteil jeder Verhandlung. Wer den Verhandlungspartner als Informationsquelle nicht dechiffrieren kann, wird schnell bestraft.

Verhandlungssystem integriert. Den Schwerpunkt bilden dabei die Mimik und sogenannte Mikroexpressionen.

[weitere Details](#)

Weitere Termine

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION

20. - 22. November 2018

[» mehr erfahren](#)

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION II

7. - 9. November 2018

[» mehr erfahren](#)

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION III

12. - 13. Dezember 2018

[» mehr erfahren](#)

Sie haben Fragen?

**Gerne berate ich Sie bei allen Fragen
rund um unser Angebot!**

Katharina Bohm
Quadriga Hochschule

katharina.bohm@quadriga.eu

030/ 44 72 94 27



Quadriga Hochschule Berlin GmbH
Werderscher Markt 13

www.quadriga-hochschule.com
facebook.com/quadrigahochschule
twitter.com/quadrigaberlin

info@quadriga-hochschule.com
Tel.: +49(0)30/44729500
Fax.: +49(0)30/44729300

10117 Berlin

Wenn Sie keine weiteren Informationen zum Seminarangebot der Quadriga Hochschule Berlin per E-Mail erhalten möchten, [klicken Sie bitte hier](#).

Wenn Sie keine weiteren Informationen der Quadriga per E-Mail erhalten möchten, [klicken Sie bitte hier](#).