

Distant Profiling

So entschlüsseln Sie Ihr Verhandlungsgegenüber

BUSINESS NEGOTIATION
SEMINARS

@@ANREDE@@,

die ruhigere Zeit zwischen den Jahren kann auch eine Krisenzeit sein. Man trifft sich im Kreise der Familie, aber statt heiterer Entspannung kommt es immer wieder mal zu Ärger und Streit - je nach Betrachtungswinkel aufgrund von Kleinigkeiten, bei denen einem selbst der Auslöser nicht klar ist.

Solche Situationen sind nicht unbekannt. Sie passieren uns auch im Alltag, im Büro oder gerade in Verhandlungen. Immer dann, wenn verschiedenen Persönlichkeitsstile aufeinandertreffen. Denn was dem einen unheimlich wichtig erscheint, ist für den anderen Firtlefanz. Der Schlüssel zum erfolgreichen Umgang mit seinem Gegenüber liegt im Entschlüsseln seiner Persönlichkeit. Die Fähigkeit, sich selbst und Menschen zu entschlüsseln, ihre Persönlichkeitsstile zu erkennen, und mit ihnen richtig zu interagieren, ist in vielerlei Situationen hilfreich - auch in schwierigen Verhandlungssituationen.

Bekannt wurde das "Persönlichkeitsprofiling" im US-amerikanischen Umfeld von Ermittlungsbehörden und Geheimdiensten. Hier wird es ebenfalls genutzt, um in Verhandlungssituationen das Gegenüber zu analysieren und somit den Verlauf der Verhandlung positiv zu beeinflussen. Traditionell besteht die **psychologische Methodik** zur klaren Bestimmung der Persönlichkeit in der Anwendung psychologischer Tests und in klinischen Gesprächen, die mit der zu beurteilenden Person geführt werden. Bei der Persönlichkeitsanalyse ohne direkten Zugriff auf das Verhandlungsgegenüber, dem sogenannten "**Distant Profiling**", geschieht dies zielgenau, jedoch aus der Ferne.

Distant Profiling ist aber nicht nur in **Extremsituationen** nützlich, wie z.B. in einem Erpressungsfall, wenn mit einem Täter verhandelt wird, der droht, vergiftete Produkte in die Supermärkte zu bringen, sollte er nicht die gewünschte Geldsumme erhalten. Oder in einem Entführungsfall, in dem gedroht wird, eine Geisel zu exekutieren. In solchen Fällen ist zu entscheiden, wie weit der Täter "nur" droht oder seiner Drohung auch Handlungen folgen lässt. Hier kommen die psychologischen Werkzeuge der Persönlichkeitsanalyse aus der Ferne zum Einsatz. Auch in politischen Verhandlungen werden diese Werkzeuge erfolgreich eingesetzt. Einige Beispiele, wie das Profiling hier funktioniert, welche Werkzeuge dabei zum Einsatz kommen und in welchen bekannten Fällen dies auch genutzt wurde, beschreibe ich auf meinem Verhandlung.Blog. Aber auch in alltäglichen Verhandlungen ist es erfolgskritisch, das Profil des Verhandlungspartners zu entschlüsseln, um punktgenau mit ihm umzugehen.

In den fortgeschrittenen *Verhandlungsseminaren des C4 Center for Negotiation der Quadrigo Hochschule Berlin* können Sie alle Facetten des Verhandlungsprofilings sowie die methodische Erstellung des Distant Profilings erlernen. In Verhandlungssimulationen, in unserem Negotiation-Lab, trainieren Sie anhand fiktiver Situationen Ihre Verhandlungskompetenz und bereiten sich optimal auf Ihre nächste Verhandlung vor.

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

ADVANCED BUSINESS NEGOTIATION Verhandlungsführung für Fortgeschrittene

19. - 21. März 2019, Berlin und weitere Termine

Sie lernen, eine erfolgreiche Strategie zu definieren und taktisch und zielorientiert zu verhandeln. Der Einsatz verschiedener Verhandlungsstile und die professionelle Verhandlungsvorbereitung stehen dabei genauso im Fokus wie der bewusste Einsatz von bewährten

Werkzeugen der Verhandlungspsychologie. Die Teilnehmer lernen außerdem, die Systematik der Motivanalyse kennen, kritische Themen anzusprechen und in emotionalen Belastungssituationen die Verhandlungsführung zu behalten.

[weitere Details](#)

EXECUTIVE BUSINESS NEGOTIATION

Verhandlungsführung für Profis

28. - 29. März 2019, Berlin und weitere Termine u.a. in Frankfurt am Main

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 neusten praxiserprobten und wissenschaftlich fundierten Erkenntnisse erweitern und lernen, wie Sie Ihr Verhandlungsteam noch besser aufstellen können.

[weitere Details](#)

Sie haben Fragen?

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

Elsa Edling
Quadriga Hochschule

elsa.edling@quadriga.eu
030/ 84 85 91 22



Quadriga Hochschule

Quadriga Hochschule Berlin GmbH
Werderscher Markt 13
10117 Berlin

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

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

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 Hochschule Berlin per E-Mail erhalten möchten, [klicken Sie bitte hier](#).