



Merkel spielt Softball

Sehr geehrter Erfolgsverhandler,

kennen Sie Gabor Steingart, den ehemaligen Leiter des Hauptstadtbüro des Spiegel in Berlin und danach in Washington, ehemaliger Herausgeber des Handelsblatts und Miteigentümer der Handelsblatt Media Group?

Seit Mitte 2018 gibt Steingart jeden Werktag das kostenlose Morning Briefing heraus. Aktuelle Themen zu Politik und Wirtschaft werden analysiert, Trends oder Erkenntnisse abgeleitet und mit Bildern, Infografiken und Hervorhebungen ergänzt.

Am Montag, 18. Februar ging es um Softball. Softball ist, falls Sie es nicht wissen, eine der beliebtesten Breitensportarten in den USA und gleicht dem Baseball, wird allerdings nicht so hart geworfen und geschlagen.

Merkel spiele Softball, behauptet Steingart, und bezieht sich auf die Antwort von Angela Merkel auf die Pläne der Regierung von Donald Trump, Strafzölle auf deutsche Autos zu erlassen, selbst wenn diese in den USA produziert werden.

„Wenn diese Autos plötzlich eine Bedrohung der Sicherheit der Vereinigten Staaten sind, dann erschreckt uns das.“

Steingart meint, Merkels „dann erschreckt uns das“ nennt man im Diplomatendeutsch „Softball“. Trump dagegen sei bekennender Hardball-Spieler. Trump wirft hart, Trump schlägt hart.

Wir vergleichen Softball mit dem Verhandlungsklassiker „Harvard-Konzept“. Kennt (fast) jeder, machen viele und funktioniert auch, solange sich alle an die Grundprinzipien des Harvard-Konzeptes halten. Wenn jedoch einer kommt, der das Harvard-Konzept nicht kennt, oder sich an die Grundprinzipien (die Spielregeln) nicht hält, hast Du keine Chance. Dann verlierst Du. Ganz einfach, weil der andere härter wirft und härter schlägt und ein paar Spielregeln bewusst oder unbewusst mißachtet.

Wir wissen nicht, ob die Einkaufsabteilungen im deutschen Lebensmittelhandel, bei den Drogerieketten, bei den Automobilherstellern, bei Banken, Beratungsunternehmen und in vielen anderen Branchen, das Harvard-Konzept nicht kennen.

Was wir aber auf jeden Fall sagen können ist, dass mit den Lieferanten nur ganz selten – eher nie – nach den Grundprinzipien von Harvard verhandelt wird.

Kurzgesagt: Softball trifft auf Hardball.

Oder, anders ausgedrückt, verändern Sie Ihre Einstellung und Ihren Verhandlungsstil und verhandeln Sie auf Augenhöhe. Verhandeln Sie Hardball.

In diesem Sinne wünschen wir Ihnen erfolgreiche Hardball-Verhandlungen.

Viele Grüße und bis bald in Stuttgart

Ihre
Kurt-Georg & Klaus Scheible

Unsere nächsten Termine in 2019:

05. April 2019 - [Power-Workshop](#) – Stuttgart
07. - 08. Mai 2019 - [Im Kopf des Einkäufers@1](#) – Stuttgart

Alle Termine 2019...

DRUCKEN SIE

Sie können diesen Erfolgsletter auch grafisch aufbereitet ausdrucken und ganz in Ruhe lesen.

KOPIEREN SIE

Nutzen Sie Artikel für eigene Publikationen. Einzige Bedingung: Hinweis und Link auf www.erfolgscampus.de

EMPFEHLEN SIE

Empfehlen Sie diesen Erfolgsletter, indem Sie ihn einfach weiterleiten. Vielen Dank.

STÖBERN SIE

Stöbern Sie in unserem [Erfogsletter-Archiv](#).

ErfolgsCampus GmbH • Königstraße 10c • 70173 Stuttgart

Tel: +49 (0)711 22254478 • Fax: +49 (0)700 33441111 • info@erfolgscampus.de • www.erfolgscampus.de
Sitz in Göppingen • AG Ulm HRB 533954 • Geschäftsführer: Kurt-Georg Scheible, Klaus Scheible



Twitter

Facebook