

Ein Sumbiosis Denkbaustein

Charlene Barshefsky – Umgang mit sich selbst

Die im Frühling 2020 erschienene Ausgabe der Zeitschrift "Negotiation Journal" ist dem Thema "Critical Moments in Negotiation" gewidmet. In der Einführung¹ wird eine Episode erwähnt, die sich während einer Handelsverhandlung zwischen der Volksrepublik China und den Vereinigten Staaten in den neunzigen Jahren ereignete.

Um zwei Uhr morgens stand plötzlich der Leiter der chinesischen Delegation auf, klopfte auf den Tisch und drohte der amerikanischen Handelsvertreterin, Charlene Barshefski, mit den Wörtern: "That's it: Take it or leave it"!

Charlene Barshefski kommentiert diese Episode in einem hoch interessanten Video-Interview:

<https://www.dropbox.com/s/q9xyzpwhjcrkekn/Barshefsky%20lunge.mp4?dl=0>

Dieses Interview zeigt, wie der Umgang mit sich selbst beim Verhandeln fundamental wichtig ist! Sehr bemerkenswert ist zudem die Fähigkeit von Frau Barshefski – die ja unter extremen Stress und Druck stand – zuerst zu schweigen, diese kurze Pause zu benutzen, um Postur und Gesichtsausdruck Ihres Gegenübers zu beobachten, daraus den richtigen Schluss zu ziehen und schliesslich besonnen und deeskalierend zu reagieren.

Ein eindrückliches Bild der hohen Kunst des Verhandelns!

¹ Joel Cutcher-Gershenfeld, [Editor's Note](#), Negotiation Journal, Volume 36, Number 2, Spring 2020 (on file)