

Abenteuer Verhandeln

Episode 12

Gefangenendilemma:

Verhalten	Haft für A	Haft für B	Aufsummierte Haftstrafe
Beide halten dicht	2 Jahre	2 Jahre	4 Jahre
A sagt aus, B schweigt	1 Jahr	5 Jahre	6 Jahre
Beide sagen aus	4 Jahre	4 Jahre	8 Jahre

Aus der Tabelle lassen sich folgende Lehren entnehmen:

- Handeln beide Gefangenen ehrenvoll und schweigen, so ist die Gesamtstrafe am geringsten.
- Verrät nur einer den anderen, kommt er am besten weg, der andere hingegen wird richtig hineingeritten.
- Verraten sich beide gegenseitig, ist es für alle am schlechtesten und die Haftstrafe in der Summe am höchsten.
- **Egal, was der andere tut, der Verrat erspart ein Jahr Gefängnis.**

© Petra Schächtele-Philipp

Olgastr. 24 | 70182 Stuttgart

☎ 0711 - 22 666 916

E-Mail: ps@mindspots.de

www.mindspots.de

www.schlagfertigkeit.tv

www.twitter.com/mindspots

Abenteurer Verhandeln

Episode 12

Gradual – abgestufte Warnung:

Die neue Strategie ist von Jean-Paul Delahaye und Philippe Mathieu.

Die Strategie kooperiert, bis der Gegenüber betrügt. Beim ersten Betrug betrügt Gradual ebenfalls einmal und kooperiert daraufhin zweimal. Betrügt der Gegenüber nach dieser Sequenz ein weiteres mal, so betrügt Gradual zweimal, bevor sie erneut zweimal kooperiert. Kommt es danach zu einem weiteren Betrug des Gegenüber, so betrügt Gradual dreimal. Daraufhin wird erneut zweimal kooperiert.

Am Experiment von Axelrod hätte diese Strategie allerdings nicht teilnehmen dürfen, da die von Axelrod aufgestellte Forderung nach Einfachheit verletzt wird.

Mathieu und Delahaye ließen die Strategien 200 mal spielen und Gradual gewann gegenüber tit for tat mit über 2000 Punkten. Doch es scheint mir sehr kompliziert zu sein. Deshalb würde ich trotzdem tit for tat bevorzugen.



mindspots

© Petra Schächtele-Philipp

Olgastr. 24 | 70182 Stuttgart

☎ 0711 - 22 666 916

E-Mail: ps@mindspots.de

www.mindspots.de

www.schlagfertigkeit.tv

www.twitter.com/mindspots

Abenteuer Verhandeln

Episode 12

10 Gebote des Verhandeln:

- Eigene Entscheidungen treffen - bewusst handeln, Ziele definieren, Strategien anwenden
- Nicht zu früh festlegen - vage bleiben und nicht zu schnell direkt Ja oder Nein sagen
- Optionen haben - bei zwei Alternativen nach drei und vier suchen
- Für Lösungen nicht gegen Personen
- das bestmögliche Ergebnis anstreben
- Ich fühle was Du fühlst - gemeinsame positive Erlebnisse als Basis für gute Verhandlungen
- Das Minimalziel ist heilig und wird unter keinen Umständen revidiert
- Nenne nie Preisbereiche - wenn Sie sagen, mein Honorar liegt zwischen 2000 und 3000 Euro, wird der Einkäufer nur 2000 hören
- Warnen nicht drohen - denn man darf nur einmal mit Rücktritt drohen, beim 2. Mal muss man gehen. Bei jeder Drohung müssen Sie bereit sein, auch die Konsequenz zu ziehen.
- Kein Zugeständnis ohne Gegenleistung - und Zugeständnisse in kleinen Häppchen abgeben
- **Kennen Sie die Tricks der Verhandler**

© Petra Schächtele-Philipp

Olgastr. 24 | 70182 Stuttgart

☎ 0711 - 22 666 916

E-Mail: ps@mindspots.de

www.mindspots.de

www.schlagfertigkeit.tv

www.twitter.com/mindspots