

# INHALTSVERZEICHNIS

PROLOG .....	13
TEIL 1:	
DIE VORBEREITUNG .....	17
1 Entscheiden Sie, ob Sie verhandeln sollen ....	18
Die Alternativen zur Verhandlung .....	18
Was passiert, wenn Sie nichts tun? .....	19
Schritte zur Entscheidungsfindung .....	20
Wann ist der richtige Zeitpunkt für eine Verhandlung? .....	21
Was tun bei einer Fehlentscheidung? .....	22
2 Bestimmen Sie Ihr Verhandlungsziel .....	24
Formulieren Sie einen Zielbereich .....	24
Setzen Sie Zwischenziele .....	25
Nutzen Sie die SMART-Formel .....	26
Bringen Sie Ihre Ziele in eine zeitliche Reihenfolge .....	28
3 Prüfen Sie jede Information doppelt .....	30
Die Informationsbeschaffung .....	32
Nutzen Sie das Information Board .....	32
Der Double-Check .....	34
4 Verhandeln Sie in einem Team .....	35
Die Rolle des Negotiators .....	36

Die Rolle des Commanders .....	37
Die Rolle des Decision Makers .....	38
5 Checkliste zur Vorbereitung .....	43
Bereiten Sie die Verhandlung mit einer Checkliste vor .....	43
Fragenkatalog zur Vorbereitung einer Verhandlung .....	44
TEIL 2:	
DIE STRATEGIE .....	49
6 Formulieren Sie Ihre Strategie .....	50
Die Strategie gibt den Korridor vor .....	50
Die grundsätzlichen Überlegungen .....	51
Die fünf Alternativen als Eckpfeiler .....	56
TEIL 3:	
DER EINSTIEG IN DIE VERHANDLUNG .....	61
7 Taktieren Sie beim Einstieg .....	62
Warm-up .....	62
Stellen Sie sich mit Ihrem Verantwortungsbereich vor .....	62
Hinterfragen Sie die Kompetenz Ihres Verhandlungspartners .....	63
Kulturelle Besonderheiten .....	64
Vereinbaren Sie Spielregeln .....	65
Erstellen Sie eine Agenda .....	65
Wichtige Tipps zur Agenda-Erstellung .....	66

8	Drei taktische Alternativen des Einstiegs . . . .	69
	Sie stellen selbst eine hohe Forderung . . . . .	69
	Sie warten auf die Forderung und spielen auf „Treffen in der Mitte“ . . . . .	71
	Sie warten ab . . . . .	72
9	Steigen Sie in emotionale Verhandlungen emotional ein . . . . .	73
	Verstehen Sie die Sichtweise Ihres Verhandlungspartners . . . . .	73
	Sprechen Sie die Gefühle Ihres Gesprächspartners an . . . . .	75
TEIL 4:		
	DER WEG ZU EINER VEREINBARUNG . . . . .	81
10	Schaffen Sie den Verhandlungsgegenstand . . .	82
	Suicide by cop . . . . .	82
	Schaffen Sie so viele Alternativen wie möglich . . . . .	83
	Sprechen Sie im Konjunktiv . . . . .	83
11	Versetzen Sie sich in Ihren Verhandlungspartner . . . . .	86
	Zuhören . . . . .	86
	Fragen und Hinterfragen . . . . .	88
	Forderungen und Motive . . . . .	89
12	Die konstruktive Konfrontation . . . . .	91
	Der Grundsatz der Reziprozität . . . . .	91
	Geben und Nehmen . . . . .	91

Gemeinsamkeiten statt Gegensätze .....	93
Einbringen von eigenen Argumenten .....	94
Annehmen von akzeptablen Vorschlägen .....	95
Ablehnen von inakzeptablen Vorschlägen .....	96
13 Der Umgang mit Stress .....	98
Verschiedene Phasen der Stressdosis während einer Verhandlung .....	99
Der richtige Umgang mit Stress in schwierigen Verhandlungen .....	100
14 Dosieren Sie Ihre Emotionalität .....	108

## TEIL 5:

WEGE AUS DER SACKGASSE .....	113
15 Drei Möglichkeiten, um aus der Sackgasse herauszukommen .....	114
Auge um Auge: „Tit for Tat“ .....	114
Gemeinsamkeiten statt Gegensätze .....	116
Warnung statt Drohung .....	117
16 Wann ist die Verhandlung abgeschlossen? ...	119
Womit keiner gerechnet hat: Ein Beispiel aus der Drogenfahndung .....	119
Tatsächliches Ende der Verhandlung .....	121

## TEIL 6:

DIE VEREINBARUNG .....	125
------------------------	-----

TEIL 7:	
KONKRETE TIPPS FÜR DIE PRAXIS .....	127
ANHANG .....	142
Danke .....	142
Literaturverzeichnis .....	143