

Inhalt

1	Einleitung: Die Ziele dieses Buches.	09
2	Unsere kommunikative Werkseinstellung	11
2.1	Definition der kommunikativen Werkseinstellung <i>Was sie ist und warum sie für vieles gut ist, nur leider nicht für Wichtiges, wie Verhandlung, Erziehung, Partnerschaftsgespräche und Persönlichkeitsentwicklung.</i>	11
2.2	Diskursgattungen.	12
3	Auf dem Weg zum konzidierten Territorium	19
3.1	Peter und Gunther: Romanhelden in einem Sachbuch ...	19
3.2	Ein erstes Fallbeispiel: Parkplatz kontra Promenade.	19
3.2.1	Die Situation	19
3.2.2	Die Verhandlung	20
3.2.3	Zwischenbilanz	21
3.2.4	Strategie: Das konzidierte Territorium abstecken	22
3.2.5	Parkplatz kontra Promenade: Eine Verhandlungsalternative	22
3.3	Inventarisierung der kommunikativen Strategien von Peter und Gunther	24
4	Das konzidierte Territorium abstecken – Ein zweites Fallbeispiel: Bürger, Bußgeld und Behörden .	27
4.1	Die Situation unter dem Aspekt der vier großen W's	27
4.2	Die Verhandlung	28
4.3	Fragen an Sie	28

4.4	Inventarisierung: Charakteristika des antagonistischen Gesprächsstils.	30
4.5	Denken in binären Oppositionen.	31
4.6	Zwischenbilanz.	32
4.7	Fallbeispiel „Bürger, Bußgeld und Behörden“: Eine Verhandlungsalternative.	34

5 Fallbeispiel für das vierte große W: Mit Welchem Ziel?

	<i>Die Umkehrung des American Dream – Vom Milliardär zum Tellerwäscher</i>	37
5.1	Die Situation.	37
5.2	Die Verhandlung.	37
5.3	Was ist Ihr Ziel?	39
5.4	Eine Verhandlungsalternative aufgrund des neu formulierten Ziels.	41
5.5	Warum ist die Strategie des konzidierten Territoriums gleich zu Beginn der Verhandlung wichtig? <i>Den Verhandlungseinstieg vom Geschäftsabschluss her planen. Den Schlüssel dazu liefert die Theorie von der kognitiven Dissonanz</i>	42

6 Heureka! Oder: Wie erkenne ich das verdeckte konzidierte Territorium?

6.1	Erstes heuristisches Prinzip: Die Freiheit der Wahl <i>Ich kann selber bestimmen, worauf ich meine Aufmerksamkeit fokussiere</i>	46
6.2	Zweites heuristisches Prinzip: Erkennen, welche Gründe hinter Begründungen stecken <i>Wenn ich das konzidierte Territorium erkannt habe, wie und warum stecke ich es ab?</i>	49
6.3	Drittes heuristisches Prinzip.	54
6.4	Viertes heuristisches Prinzip.	58

6.4.1	Schützen Sie sich vor der Reaktion: „Weiß ich, kenn‘ ich, kann ich, mach‘ ich schon immer!“	58
6.4.2	Operationale Neugier	59
6.5	Fünftes heuristisches Prinzip: Der Unterschied zwischen Finden und Konstruieren ...	62
7	Vertrieb, Einkauf, Behörden, Freunde, Familie: Wir verhandeln häufiger, als wir denken! <i>Oder: Was das konzedierte Territorium mit Persönlichkeitsentwicklung zu tun hat</i>	67
8	Dynamische Verhandlung: Fallbeispiel „Ausrichtung des Bürger-Events Soziale Gerechtigkeit der Gewerkschaft Lohnrun.de“ ..	71
8.1	Ausgangssituation und Verhandlungspartner	71
8.2	Die Verhandlung	73
8.3	Fragen an Sie	77
8.4	Der annotierte Verhandlungstext	79
8.5	Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung: Peters Selbstreflektion	85
8.6	Eine Verhandlungsalternative	86
8.7	Fragen an Sie	89
8.8	Der annotierte Text der Verhandlungsalternative	90
9	Dynamische Verhandlung: Fallbeispiel „Vorstandssitzung – Kickersbach in der Krise“	98
9.1	Präludium: Peters Gespräch mit seiner Frau.	98
9.2	Peters charakteristische Sprechmuster und Strategien ...	103
9.3	Die Verhandlung	104
9.4	Fragen an Sie: Eine Analyseübung	108
9.5	Der annotierte Verhandlungstext	111

10 Fragen über Fragen	122
10.1 Erste Frage: „Wer fragt, der führt. Oder?“	122
10.2 Zweite Frage: „Was für Fragetypen kennen Sie?“	123
10.3 Dritte Frage: „Was für ein Fragetyp sind Sie?“	124
10.4 Vierte Frage: „Welche Arten von Fragen kennen Sie?“ ..	127
10.5 Mit welchem Ziel: Fragestrategien <i>Zwei Fallbeispiele: Schreinereien</i>	131
10.6 Die Positionierung des Verhandlungspartners durch Fragen <i>Oder: Fragestrategien zur Konstruktion von Lösungen</i>	143
11 Ausklang	151
Literatur	156
Sachregister	157