
Inhaltsverzeichnis

1	Bevor es los geht – Grundlagen des Verhandelns	1
1.1	Verhandeln – Was heißt das eigentlich?	2
1.1.1	Amerikaner unterscheiden Negotiating von Bargaining	4
1.1.2	Hartes und weiches Verhandeln	4
1.1.3	Verhandeln heißt Handel treiben	5
1.1.4	Was sagt die Wissenschaft – Verhandlungsdefinitionen	6
1.1.5	Verhandeln vs. Argumentieren – der Kontext macht den Unterschied	7
1.2	Funktionen von Verhandlungen	10
1.2.1	Entscheidungen treffen	10
1.2.2	Konflikte lösen	20
1.2.3	Anschlussfähige Lösungen finden	22
1.3	Verhandeln ist allgegenwärtig	23
1.3.1	Verhandlungsgegenstände und Ressourcenklassen	24
1.4	Erfolgreich verhandeln!	27
1.5	Verhandlungsmanagement	34
1.6	Zusammenfassung	35
	Literatur	36
2	Verhandlungstechniken	39
2.1	Kooperatives Verhandeln	39
2.1.1	Mit kooperativem Verhandeln zur Win-Win-Lösung	40
2.1.2	Die populärsten Konzepte	41
2.1.3	Noch mehr kooperative Lösungswege	47
2.1.4	Lösungsräume öffnen mit kreativen Methoden	50
2.1.5	Zusammenfassung	52
2.2	Kompetitives Verhandeln	53
2.2.1	Kompetitiv verhandeln – was ist das?	53
2.2.2	Kompetitives Verhandeln versus kriegerisches Verhalten	54
2.2.3	Schlüsselpunkte kompetitiven Verhandelns	58
2.2.4	Ausgewählte Methoden kompetitiven Verhandelns	60

3.2.11	Mentale Verhandlungsmodelle steuern das Verhalten	105
3.2.12	Zusammenfassung	109
3.3	Systemisch verhandeln	111
3.3.1	Was ist systemisches Verhandeln?	111
3.3.2	Der systemische Blick – Die systemische Analyse	113
Literatur	134
4	Verhandlungen strategisch beeinflussen	137
4.1	Macht und Einfluss in Verhandlungen	137
4.1.1	Wer den anderen weniger braucht, hat die größere Macht	138
4.1.2	Mehr Macht – mehr Unabhängigkeit? Oftmals ein Irrglaube!	139
4.1.3	Die guten und die schlechten Seiten der Macht	141
4.1.4	Woraus Macht resultiert	144
4.1.5	Strukturelle und personale Machtquellen	147
4.1.6	Macht ist nicht umsonst zu haben	150
4.1.7	Auf Macht reagieren	151
4.1.8	Zusammenfassung	153
4.2	Manipulation in Verhandlungen	155
4.2.1	Was Manipulation ist – und was nicht	155
4.2.2	Die äußeren Faktoren: Die Informations- oder Reizintensität und Reiz-Eindeutigkeit	157
4.2.3	Innere Faktoren: Entscheidend ist die Aufmerksamkeit	159
4.2.4	Trotz Informationsflut handlungsfähig bleiben – mit Heuristiken	160
4.2.5	Im Schnellschuss-Verfahren zu (vor-) schnellen Entscheidungen	165
4.2.6	Weitere verhandlungsrelevante Fehlwahrnehmungen	170
4.2.7	Zusammenfassung	175
Literatur	176
5	Verhandlungen strategisch vorbereiten	179
5.1	Verhandlungsstrategien	179
5.1.1	Die Ergebnisstrategien	180
5.1.2	Die Prozessstrategien	183
5.1.3	Die Evolutionäre Planung	185
5.1.4	Zusammenfassung	186
5.2	Checklisten für die Verhandlungsvorbereitung	187
5.2.1	Checkliste kompakt	187
5.2.2	Checkliste ausführlich	189
5.3	Verhandlungsnachbereitung	194
Literatur	195
Sachverzeichnis	197