

# Inhalt

<b>Geleitwort . . . . .</b>	<b>11</b>
<b>Vorwort . . . . .</b>	<b>13</b>
<b>Einführung . . . . .</b>	<b>17</b>
 <b>1. Welche Fehler begehen Verhandlungsführer und was tun sie überhaupt? . . . . .</b>	 <b>27</b>
 <b>Teil I Fallbeispiele aus einer inländischen Wirtschaft, am Beispiel der USA . . . . .</b>	 <b>43</b>
<b>2. Rettung einer Fusion durch kreatives Denken . . . . .</b>	<b>49</b>
<b>3. Glückwunsch, Sie sind sich einig geworden! Können Sie das Ergebnis nun noch verbessern? . . . . .</b>	<b>57</b>
<b>4. Was verlangen Sie?! So handeln Sie einschneidende Veränderungen in einer Beziehung aus, ohne sie zu zerstören . . .</b>	<b>65</b>
<b>5. Wie eine starke Beziehung trotz schlechter BATNA half, eine Klage abzuwenden und eine Win-win-Lösung zu finden . . .</b>	<b>77</b>
<b>6. Brechen wir ab, aber würden Sie vielleicht zuvor noch über eine Sache nachdenken . . . ? . . . . .</b>	<b>85</b>
<b>7. Die schwierige Balance zwischen kurzfristigen Bedürfnissen und langfristigen Beziehungen . . . . .</b>	<b>93</b>
<b>8. Aus dem Schatten treten. . . . .</b>	<b>105</b>
 <b>Teil II Fallbeispiele aus der internationalen Wirtschaft . . . . .</b>	 <b>115</b>
<b>9. Effektiv verhandeln angesichts sehr ungleicher Machtverhältnisse. . . . .</b>	<b>121</b>

<b>10. Eine festgefahrene Situation mithilfe menschlicher Werte lösen . . . . .</b>	<b>127</b>
<b>11. Unter die harte Schale blicken: Wie bisher unbekannte Informationen zu einem besseren Abkommen führten. . . . .</b>	<b>137</b>
<b>12. Wenn ein zu schnelles Ja zu größeren Problemen führt – und dann zu einer Lösung. . . . .</b>	<b>147</b>
<b>13. Interessen und Kreativität überwinden eine Verhandlungslücke . . . . .</b>	<b>157</b>
<b>14. Macht schafft Macht schafft Macht . . . . .</b>	<b>167</b>
<b>15. Es bleibt in der Familie: Geschäftliche Verhandlungen mit Gepäck . . . . .</b>	<b>175</b>
<b>16. Geben Sie bei Problemen nicht sofort auf, sondern strukturieren Sie den Deal neu . . . . .</b>	<b>185</b>
<b>17. Ein langer Weg zum Abschluss. . . . .</b>	<b>195</b>
<b>18. Missverständnisse zwischen Kulturen . . . . .</b>	<b>205</b>
<b>Teil III Fälle auf Regierungsebene und aus dem Alltag . . . . .</b>	<b>213</b>
<b>19. »Alles begann mit einem zerknüllten Zettel« . . . . .</b>	<b>217</b>
<b>20. Was ist der Unterschied zwischen Pattsituation und Lösung? – Ein einziges Wort . . . . .</b>	<b>229</b>
<b>21. Anpassungsfähigkeit angesichts von Unsicherheit: Die Rettung des philippinischen Friedensprozesses nach einer Wende in letzter Minute . . . . .</b>	<b>241</b>
<b>22. Zuhören unter dem Baum . . . . .</b>	<b>255</b>
<b>23. Geiselerhandlungen sind wie Zwiebeln: Sie haben viele Schichten . . . . .</b>	<b>265</b>
<b>24. Wie sieht bei Geiselerhandlungen der Erfolg aus? . . . .</b>	<b>279</b>

<b>25. Was ist ein Name – und wie verhandelt man darüber? . . .</b>	<b>291</b>
<b>26. Goldene Tinte, der Briefkopf des Präsidenten und das Framing der Agenda in Vertragsverhandlungen . . . . .</b>	<b>297</b>
<b>Fazit . . . . .</b>	<b>309</b>
<b>Glossar . . . . .</b>	<b>321</b>
<b>Dank. . . . .</b>	<b>327</b>
<b>Der Autor . . . . .</b>	<b>329</b>
<b>Stichwortverzeichnis . . . . .</b>	<b>331</b>