

1	Einleitung	1
1.1	Das BATNA-Modell gefährdet Ihre Performance	1
1.2	Das BSM-Modell optimiert Ihre Performance	2
1.3	Struktur dieses Essentials	2
2	Grundlegende Definitionen: Beabsichtigter Deal (Best Situation) und BATNA (Second Best Situation)	5
2.1	Beabsichtigter Deal (Best Situation)	5
2.2	BATNA (Second Best Situation)	6
3	Der Praxis-Test: Die BATNA-Regeln in anspruchsvollen Verhandlungen	7
3.1	BATNA-Regel Nr. 1: Auflisten – Bewerten – Bestimmen	7
3.2	BATNA-Regel Nr. 2: Optimieren Sie Ihre Performance: Entwickeln Sie mit hoher Priorität eine „gute“ BATNA	13
3.3	BATNA-Regel Nr. 3: Bestimmen Sie Ihre Stopp Positionen vor der Verhandlung	25
3.4	BATNA-Regel Nr. 4: Brechen Sie rechtzeitig ab	26
3.5	BATNA-Regel Nr. 5: Wählen Sie die BATNA-Positionen als Maßstab für Ihren Erfolg	27
3.6	BATNA-Regel Nr. 6: Analysieren Sie die BATNA und die Walk Away Situation Ihres Verhandlungspartners	29
3.7	BATNA-Regel Nr. 7: Kommunizieren Sie taktisch	30
3.8	Zusammenfassung	30

4 Die BSMM-Regeln	33
4.1 BSMM-Regel Nr. 1: Auflisten – Bewerten – Bestimmen	34
4.2 BSMM-Regel Nr. 2: Optimieren Sie Ihre Performance: Lernen Sie mit hoher Priorität die Best Practice	34
4.3 BSMM-Regel Nr. 3: Bestimmen Sie Ihre Stopp-Positionen <i>nach</i> der Analyse der Konflikte	35
4.4 BSMM-Regel Nr. 4: Brechen Sie rechtzeitig ab	35
4.5 BSMM-Regel Nr. 5: Wählen Sie die Ziel-Positionen der Best Situation als Maßstab für Ihren Erfolg	36
4.6 BSMM-Regel Nr. 6: Analysieren Sie die Second Best Situation (BATNA) Ihres Partners und die Walk Away Situation Ihres Partners unter Vorbehalt	36
4.7 BSMM-Regel Nr. 7: Kommunizieren Sie smart	36
5 Checkliste	37
5.1 Regel Nr. 1	37
5.2 Regel Nr. 2	37
5.3 Regel Nr. 3	38
5.4 Regel Nr. 4	38
5.5 Regel Nr. 5	38
5.6 Regel Nr. 6	39
5.7 Regel Nr. 7	39
Literatur	43