

Inhalt

Gebrauchsanweisung für die zweite Auflage	9
1 Einleitung: Die Ziele dieses Buches	12
2 Unsere kommunikative Werkseinstellung	14
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>	14
2.2 Diskursgattungen	15
3 Auf dem Weg zum konzidierten Territorium	22
3.1 Peter und Gunther: Romanhelden in einem Sachbuch ..	22
3.2 Ein erstes Fallbeispiel: Parkplatz kontra Promenade ..	22
3.2.1 Die Situation	22
3.2.2 Die Verhandlung	23
3.2.3 Zwischenbilanz	24
3.2.4 Strategie: Das konzidierte Territorium abstecken	25
3.2.5 Parkplatz kontra Promenade: Eine Verhandlungsalternative	25
3.3 Inventarisierung der kommunikativen Strategien von Peter und Gunther	27
4 Das konzidierte Territorium abstecken – Ein zweites Fallbeispiel: Bürger, Bußgeld und Behörden ..	30
4.1 Die Situation unter dem Aspekt der vier großen W's ..	30

4.2	Die Verhandlung	31
4.3	Fragen an Sie	31
4.4	Inventarisierung: Charakteristika des antagonistischen Gesprächsstils	33
4.5	Denken in binären Oppositionen	34
4.6	Zwischenbilanz.....	35
4.7	Fallbeispiel „Bürger, Bußgeld und Behörden“: Eine Verhandlungsalternative.....	37
5	Fallbeispiel für das vierte große W: Mit welchem Ziel?	
	<i>Die Umkehrung des American Dream –</i>	
	<i>Vom Milliardär zum Tellerwäscher</i>	40
5.1	Die Situation	40
5.2	Die Verhandlung	40
5.3	Was ist Ihr Ziel?.....	42
5.4	Eine Verhandlungsalternative aufgrund des neu formulierten Ziels	44
5.5	Warum ist die Strategie des konzidierten Territoriums gleich zu Beginn der Verhandlung wichtig? <i>Den Verhandlungseinstieg vom Geschäftsabschluss</i> <i>her planen. Den Schlüssel dazu liefert die Theorie</i> <i>von der kognitiven Dissonanz</i>	45
6	Heureka! Oder: Wie erkenne ich das verdeckte konzidierte Territorium?	49
6.1	Erstes heuristisches Prinzip: Die Freiheit der Wahl <i>Ich kann selber bestimmen, worauf ich meine</i> <i>Aufmerksamkeit fokussiere.....</i>	49
6.2	Zweites heuristisches Prinzip: Erkennen, welche Gründe hinter Begründungen stecken <i>Wenn ich das konzidierte Territorium erkannt</i> <i>habe, wie und warum stecke ich es ab?</i>	52
6.3	Drittes heuristisches Prinzip	57
6.4	Viertes heuristisches Prinzip	61

6.4.1	Schützen Sie sich vor der Reaktion: „Weiß ich, kenn‘ ich, kann ich, mach‘ ich schon immer!“	61
6.4.2	Operationale Neugier.	62
6.5	Fünftes heuristisches Prinzip: Der Unterschied zwischen Finden und Konstruieren	65
7	Vertrieb, Einkauf, Behörden, Freunde, Familie: Wir verhandeln häufiger, als wir denken! Oder: Was das konzidierte Territorium mit Persönlichkeitsentwicklung zu tun hat	70
8	Dynamische Verhandlung: Fallbeispiel „Ausrichtung des Bürger-Events Soziale Gerechtigkeit der Gewerkschaft Lohnrun.de“	74
8.1	Ausgangssituation und Verhandlungspartner.	74
8.2	Die Verhandlung.	76
8.3	Fragen an Sie	80
8.4	Der annotierte Verhandlungstext.	82
8.5	Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung: Peters Selbstreflektion.	88
8.6	Eine Verhandlungsalternative.	89
8.7	Fragen an Sie	92
8.8	Der annotierte Text der Verhandlungsalternative	93
9	Dynamische Verhandlung: Fallbeispiel „Vorstandssitzung – Kickersbach in der Krise“	101
9.1	Präludium: Peters Gespräch mit seiner Frau	101
9.2	Peters charakteristische Sprechmuster und Strategien	106
9.3	Die Verhandlung.	107
9.4	Fragen an Sie: Eine Analyseübung.	111
9.5	Der annotierte Verhandlungstext.	114
10	Fragen über Fragen	125

10.1 Erste Frage: „Wer fragt, der führt. Oder?“	125
10.2 Zweite Frage: „Was für Fragetypen kennen Sie?“	126
10.3 Dritte Frage: „Was für ein Fragetyp sind Sie?“	127
10.4 Vierte Frage: „Welche Arten von Fragen kennen Sie?“ ..	130
10.5 Mit welchem Ziel: Fragestrategien	
<i>Zwei Fallbeispiele: Schreinereien</i>	134
10.6 Die Positionierung des Verhandlungspartners durch	
Fragen	
<i>Oder: Fragestrategien zur Konstruktion</i>	
<i>von Lösungen.....</i>	146
Ausklang	154
Literatur	159
Sachregister	160