

Inhaltsübersicht

Vorwort zur 2., aktualisierten Auflage	7
Vorwort zur Erstauflage	11
Inhaltsübersicht	17
Inhaltsverzeichnis	21
I Einleitung	27
1 Verständnis und Prinzipien der Mediation	31
1.1 Genese und Definition der Mediation	32
1.2 Strukturierung des Mediationsverfahrens: Phasen und Prinzipien	45
1.3 Mediation und Verhandlungsführung	53
2 Verhandlungsführung als Schlüsselqualifikation und Erfolgsfaktor im Mediationsverfahren	77
2.1 Rationales versus intuitives Verhandeln	83
2.2 Der Harvard-Ansatz des sachbezogenen Verhandelns	89
2.3 Wertschöpfendes Verhandeln: Win-Win-Lösungen sind keine Illusion	100
2.4 Die Bedeutung der Verhandlungsführung für Wirtschafts- und Organisationsmediation	142
2.5 Phasenmodelle für schwierige Verhandlungen	150
3 Deal-Structuring	166
3.1 Potenziale für Kooperationsgewinne	167
3.2 Systematisch Wertschöpfungspotentiale erschließen	179
3.3 „Austauschbeziehungen“ (trade-offs) in der Praxis	195

3.4	Prinzip integrativen Verhandelns: Wertschöpfung durch Reziprozität	206
3.5	Hindernisse für wertschöpfende Lösungen	209
3.6	Die Grammatik der Integration im Tetralemma nach Varga von Kibéd und Sparrer	240
4	Herausforderungen durch „Psychologische Fallen“ und „Psychologische Kriegsführung“ in der Mediation	250
4.1	Hinderliche Dynamiken, bei deren Bewältigung ein Mediator hilfreich sein kann	252
4.2	Framing-Strategien für Verhandler und Mediatoren	261
4.3	Unfairen Taktiken und Manipulationsversuchen begegnen	294
5	Der Mediator als Negotiating Facilitator	303
5.1	Funktion des Negotiating Facilitators und Möglichkeiten zur Ausgestaltung dieser Rolle	307
5.2	Das Ausloten des Verhandlungsspielraums mit den Median-ten	310
5.3	Umgang mit Emotionen	316
5.4	Das „Ein-Text-Verfahren“	320
5.5	Post-Settlement-Settlement nach Raiffa	328
5.6	Verteilungskonflikte als besondere Herausforderung	331
6	Mediationseignung und Abgrenzung der Mediation zu anderen Konfliktbearbeitungsformen	335
6.1	Konfliktarten und Konfliktmodelle	337
6.2	Indikationen für Mediationseignung	343
6.3	Abgrenzung der Mediation zu Supervision und Konfliktmoderation	348
7	Verknüpfungen der Mediation zu weiteren Konfliktbearbei-tungsformen	354
7.1	Beratung und Mediation	354

7.2 Organisationsentwicklung und Mediation	356
7.3 Gewaltfreie Kommunikation und Mediation	361
7.4 Angewandte Typologie und Mediation: Team-Management-System	362
7.5 Generatives Coaching und Mediation	390
7.6 Systemische Aufstellungen und Mediation	397
II Literaturverzeichnis	447
III Register	485
IV Abbildungsverzeichnis	489
V Über die Autoren	491