

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 Strukturation 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 Verhandeln	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
	17

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 Medianten	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 Konfliktbearbeitungsformen	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