

1	Einführung	1
1.1	Wichtige Definitionen	1
1.2	Aufbau	3
2	Der optimale Aufbau von Verhandlungsteams	5
2.1	Das Standard Team	5
2.1.1	Der Decision Maker	6
2.1.2	Der Primary Negotiator	6
2.2	Das Performance Team	7
2.2.1	Der Decision Maker	7
2.2.2	Der Primary Negotiator (Good Guy)	8
2.2.3	Experten (Bad Guy)	8
2.3	Das High Performance Team	8
2.3.1	Der Decision Maker	9
2.3.2	Der Primary Negotiator	9
2.3.3	Der Bad Guy	9
2.3.4	Der Secondary Negotiator	9
2.4	Das One Man Team	10
3	Fünf Elemente des High Performance Briefings	11
3.1	Element Nr. 1: Eröffnen Sie die Team-Diskussion („Discuss“)	11
3.2	Element Nr. 2: Stellen Sie die Psychologische Sicherheit des Teams her	12
3.2.1	Definition	13
3.2.2	Stellen Sie die Psychologische Sicherheit her	14
3.2.3	Folgen ohne Psychologische Sicherheit	15

3.3	Element Nr. 3: Fordern Sie die Übernahme von Verantwortung	16
3.3.1	Verlassen Sie die Komfortzone	16
3.3.2	Professionelles Brainstorming und produktive Feedbackprozesse	17
3.4	Element Nr. 4 Informationsaustausch	17
3.4.1	Team-Aufstellung	18
3.4.2	Optionen	18
3.4.3	Positionen	19
3.4.4	Learn	19
3.4.5	Adapt	24
3.5	Element Nr. 5: Geben Sie Ihrem Team als Decision Maker – nach der Diskussion – einen klaren Auftrag (Your Instruction).	25
3.5.1	Mache die vorgegebenen (und diskutierten) Positionen geltend	25
3.5.2	Wende die vorgegebene Konfliktstrategie an	25
3.5.3	Analysiere die Konflikte („Learn“) unter Beachtung der 7 Stufen	25
4	Fünf Elemente des High Performance Debriefings	27
4.1	Element Nr. 1: Eröffnen Sie formal die Team-Diskussion (Discuss)	27
4.2	Element Nr. 2: Stellen Sie die Psychologische Sicherheit des Teams her	28
4.2.1	Definition	28
4.2.2	Stellen Sie die Psychologische Sicherheit her	29
4.3	Element Nr. 3: Fordern Sie die Übernahme von Verantwortung	30
4.3.1	Verlassen Sie die Komfortzone	30
4.3.2	Professionelles Brainstorming und produktive Feedbackprozesse	30
4.4	Element Nr. 4: Informationsaustausch/Kreative Lösungen/ Feedback	30
4.4.1	Ice Breaker	31
4.4.2	Positionen und Konflikte	31
4.4.3	Kreative Lösungen	33

4.5	Element Nr. 5: Neuer Auftrag	34
4.5.1	Mache die vorgegebenen (und diskutierten) Positionen geltend	34
4.5.2	Wende die vorgegebene Konfliktstrategie an	34
5	Intragruppenprozesse	35
5.1	Definition	35
5.2	Leistungsverhalten	36
5.2.1	Soziales Faulenzen	36
5.2.2	Trittbrettfahren	36
5.2.3	Gimpel Effekt	36
5.3	Entscheidungsverhalten	37
5.3.1	Effekt des gemeinsamen Wissens	37
5.3.2	Gruppendenken	37
6	Checkliste High Performance Briefing	39
6.1	Element Nr. 1: Eröffnen Sie die Team-Diskussion („Discuss“)	39
6.2	Element Nr. 2: Stellen Sie die Psychologische Sicherheit des Teams her	39
6.3	Element Nr. 3: Fordern Sie die Übernahme von Verantwortung	40
6.4	Element Nr. 4: Informationsaustausch	41
6.5	Element Nr. 5: Geben Sie Ihrem Team als Decision Maker – nach der Diskussion – einen klaren Auftrag (Your Instruction)	41
7	Checkliste High Performance Debriefing	43
7.1	Element Nr. 1: Eröffnen Sie formal die Team-Diskussion (Discuss)	43
7.2	Element Nr. 2: Stellen Sie die Psychologische Sicherheit des Teams her	43
7.3	Element Nr. 3: Fordern Sie die Übernahme von Verantwortung	44

7.4	Element Nr. 4: Informationsaustausch/Kreative Lösungen/	
	Feedback	45
7.4.1	Ice Breaker	45
7.4.2	Positionen und Konflikte	45
7.4.3	Kreative Lösungen	46
7.5	Element Nr. 5: Neuer Auftrag	47
Literatur		51