

Inhaltsverzeichnis

Vorbemerkung zur Taschenbuchausgabe	12
--	-----------

Vorwort	13
----------------------	-----------

(Fünf Regelmäßigkeiten schlechter Verhandlungstaktik – »negotiation-technique« – Plus-, Fragezeichen- und Minus-Situationen unterscheiden lernen – Erfolg und Versagen in einer Verhandlungssituation)

Vorwort zur 5. und 6. Auflage	28
--	-----------

Teil I: Grundlagen

Kapitel 1:

Biologische Grundlage der Verhandlungs-Situation	33
---	-----------

1.1. Das Denk-Hirn denkt – das Reptil in uns lenkt	34
--	----

1.2. Die Bedürfnisse des Menschen (nach MASLOW und anderen)	39
---	----

1.3. Inventur-Übung Nr. 1	48
---------------------------------	----

Kapitel 2:

Biologie und Psychologie in der Verhandlungs-Situation ...	49
---	-----------

2.1. Das Denk-Hirn denkt – der Hormonhaushalt lenkt	49
--	----

2.2. Aufnahme der Wirklichkeit, Mißverständnisse, Toleranz und Ethik	54
--	----

2.3. Inventur-Übung Nr. 2	60
---------------------------------	----

Kapitel 3:	
Psychologische Mechanismen, durch Kampfhormone (Reptiliengehirn) ausgelöst	61
3.1. Zwei Ebenen der Kommunikation (nach WATZLAWICK)	61
3.2. Analyse von fünf Aussage-Typen	67
3.3. Einige körpersprachliche Signale	72
3.4. Überschneidung – Distanz – Brückenbau	74
3.5. Inventur-Übung Nr. 3	76
 Kapitel 4:	
Psychologische Grundlagen erfolgreicher Motivation	77
4.1. Motivation	77
4.2. Frustration	84
4.3. Höhlenmensch – Reaktionen im Atomzeitalter	85
4.4. Fallbeispiel: Urlaubsverschiebung	88
4.5. KITA- und Karottenmethode (nach HERZBERG)	89
4.6. Inventur-Übungen 4a und 4b	93
 Kapitel 5:	
Die Logik der Verhandlungssituation (= die Strategie)	97
5.1. Vorbemerkung	97
5.2. Logos heißt: das Wort	97
5.3. Fallbeispiel: Handschrift	98
5.4. Niederlagenlose Methode: Schema I	103
5.5. Inventur-Übung Nr. 5a	107
5.6. Niederlagenlose Methode: Schema II	111
5.7. Fallbeispiel: Urlaubsberatung	113
5.8. Fallbeispiel: Interferenzstrom-Therapie	117
5.9. Informations- und Kontrollfragen	123
5.10. Der Einwand	124
5.11. Der Vorwand	125
5.12. Einwand = Problem	128

5.13. Vorwand = Vor-Wand	129
5.14. Fallbeispiel: Schlepperverkauf	129
5.15. Fallbeispiel: Englischnote in der Schule	132
5.16. Inventur-Übung Nr. 5b	137

Kapitel 6:

Einige Probleme der Logik in der Verhandlungssituation ... 139

6.1. Kategorie 1: Die Wahr-Nehmung	139
6.2. Kategorie 2: Denkrinnen	140
6.3. Fallbeispiel: Gülleanlage	142
6.4. Kategorie 3: Unzulässige Schlußfolgerungen/ Annahmen über die Situation	143
6.5. Klassischer Syllogismus	143
6.6. Die Kausalkette	145
6.7. Selbstabdichtende Erklärungen	147
6.8. Die Strategie	147
6.9. Fallbeispiel: Landmaschinenberater	149
6.10. Die Logik des Fragens, strategisch betrachtet	150
6.11. Zwölf Grundsätze erfolgreicher Verhandlungs-Strategie ..	152
6.12. Inventur-Übung Nr. 6	153

Teil II: Experimente/Spiele/Übungen

Kapitel 7:

Erfolgskontrolle zum Text von Teil I dieses Buches 157

7.1. Vorbemerkung	157
7.2. Teil 1: zur Bio-Logik	157
7.3. Teil 2: zur Psycho-Logik	161
7.4. Teil 3: zur Logik	168

Kapitel 8:

Übungen/Spiele zur Psycho-Logik	173
8.1. Aufgabe Nr. 1: Bedarfspyramide	173
8.2. Aufgabe Nr. 2: Kampfmanöver	173
8.3. Aufgabe Nr. 3: Selbstanalyse Teil I	173
8.4. Aufgabe Nr. 4: Selbstanalyse Teil II	174
8.5. Aufgabe Nr. 5: Inhalts- und Beziehungsebene	174
8.6. Aufgabe Nr. 6: Wahr-Nehmung	174
8.7. Aufgabe Nr. 7: Ergänzen von Wahrnehmungen	175
8.8. Aufgabe Nr. 8: Körpersprachliche Signale	177
8.9. Aufgabe Nr. 9: Falsche körpersprachliche Signale	177
8.10. Aufgabe Nr. 10: Psychologischer Pfadfinder	177

Kapitel 9:

Übungen/Spiele zur Logik	179
9.1. Aufgabe Nr. 1: Rollenspiel: Urlaubsverkauf	179
9.2. Aufgabe Nr. 2: Motivationsübung	180
9.3. Aufgabe Nr. 3: Ratespiel: geschlossene Fragen	180
9.4. Aufgabe Nr. 4: Denksportaufgaben	181
9.5. Aufgabe Nr. 5: Weitere Ratespiele	182
9.6. Aufgabe Nr. 6: Informations- und Kontrollfragen	182
9.7. Weitere Anregungen	183

Nachwort zur 6. Auflage dieses Buches	184
--	------------

Anhang:

Anhang A: Einführung in die Transaktionale Analyse (T.A.) nach BERNE	190
Anhang B: Weniger Frust, mehr Lust im Leben	213
Literaturverzeichnis (benutzter und weiterführender Literatur)	217
Stichwortverzeichnis (Begriffe und Autoren)	219