

# Inhalt

Danksagung .....	9
Vorwort zur deutschen Ausgabe .....	10

## **Benutzung dieses Arbeitsbuches**

1. Einführung .....	15
Diagnose: nicht vorbereitet .....	15
Warum sind Verhandlungspartner nicht vorbereitet? .....	16
Ein systematischer Ansatz für die Vorbereitung .....	17
Wie dieses Arbeitsbuch benutzt werden kann .....	19
2. Haben Sie es eilig? .....	21
Schnelle Vorbereitung .....	22
Vorbereitung auf Prioritäten .....	24
Einige Beispiele .....	28

## **Die sieben Elemente des Verhandeln**

3. <b>Interessen:</b> Was wollen die Leute wirklich? .....	33
Übliche Fehler .....	33

Der gutvorbereitete Verhandlungspartner .....	34
Fragebogen	
<b>Interessen 1:</b> <i>Feststellung der relevanten Parteien</i> .....	37
<b>Interessen 2:</b> <i>Klärung der Interessen</i> .....	38
<b>Interessen 3:</b> <i>Suche nach tieferliegenden Interessen</i> .....	39
Ein Beispiel .....	40
4. <b>Optionen:</b> <i>Was sind mögliche Abkommen oder Bestandteile eines Abkommens?</i> .....	46
Übliche Fehler .....	46
Der gutvorbereitete Verhandlungspartner .....	47
Fragebogen	
<b>Optionen 1:</b> <i>Entwicklung von Optionen zur Befriedigung der Interessen beider Seiten</i> .....	51
<b>Optionen 2:</b> <i>Möglichkeiten der Maximierung des gemeinsamen Nutzens</i> .....	52
Ein Beispiel .....	53
5. <b>Alternativen:</b> <i>Was werde ich tun, falls wir uns nicht einigen können?</i> .....	58
Übliche Fehler .....	59
Der gutvorbereitete Verhandlungspartner .....	60
Fragebogen	
<b>Alternativen 1:</b> <i>Meine Alternativen zu einem Abkommen</i> .....	62
<b>Alternativen 2:</b> <i>Auswahl und Verbesserung meiner Besten Alternative</i> .....	63
<b>Alternativen 3:</b> <i>Herausfinden der Alternativen der Gegenseite</i> .....	64
<b>Alternativen 4:</b> <i>Annahmen über die Beste Alternative der Gegenseite</i> .....	65
Ein Beispiel .....	66
6. <b>Legitimität:</b> <i>Welche Kriterien will ich anwenden, um uns beide davon zu überzeugen, daß wir nicht hereingelegt werden?</i> .....	74
Übliche Fehler .....	75

Der gutvorbereitete Verhandlungspartner .....	76
Fragebogen	
<b>Legitimität 1:</b> <i>Benutzung externer Standards als Lanze und Schild</i> .....	79
<b>Legitimität 2:</b> <i>Nutzung der Fairneß des Verfahrens, um zu überzeugen</i> .....	80
<b>Legitimität 3:</b> <i>Angebot einer attraktiven Möglichkeit für die Gegenseite, ihre Entscheidung zu erläutern</i> .....	81
Ein Beispiel .....	82
7. <b>Kommunikation:</b> <i>Bin ich darauf vorbereitet, aufmerksam zuzuhören und verständlich zu reden?</i> .....	90
Übliche Fehler .....	91
Der gutvorbereitete Verhandlungspartner .....	92
Fragebogen	
<b>Kommunikation 1:</b> <i>Überdenken meiner Annahmen, und worauf ich hören sollte</i> .....	93
<b>Kommunikation 2:</b> <i>Umformulieren, damit die Gegenseite besser versteht</i> .....	94
Ein Beispiel .....	95
8. <b>Beziehung:</b> <i>Bin ich darauf vorbereitet, mich mit der Beziehung zu befassen?</i> .....	100
Übliche Fehler .....	100
Der gut vorbereitete Verhandlungspartner .....	101
Fragebogen	
<b>Beziehung 1:</b> <i>Trennung der menschlichen Probleme von den Sachproblemen</i> .....	103
<b>Beziehung 2:</b> <i>Vorbereitung auf den Aufbau einer guten Arbeitsbeziehung</i> .....	104
Ein Beispiel .....	105
9. <b>Verpflichtung:</b> <i>Welche Verpflichtungen sollte ich anstreben beziehungsweise eingehen?</i> .....	109
Übliche Fehler .....	110
Der gutvorbereitete Verhandlungspartner .....	111

---

Fragebogen	
<b>Verpflichtung 1:</b> <i>Festlegung der Themen des Abkommens</i> .....	114
<b>Verpflichtung 2:</b> <i>Planung der Schritte bis zum Abkommen</i> .....	115
Ein Beispiel .....	116

## **Übergang von der Vorbereitung zum Verhandeln**

10. Vorbereitung auf den Abschluß eines Abkommens .....	123
Anhang A: <i>In der Vorbereitung besser werden</i> .....	127
Anhang B: Ein Satz »Werkzeuge« zur Vorbereitung .....	188