

Agnes Kunkel • Peter Bräutigam • Elmar Hatzelmann

Aus Hollywood-Filmen für eigene
Verhandlungen lernen

UNIVERSITÄT
LIECHTENSTEIN

Bibliothek

REDLINE | VERLAC

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	11
Die sieben Phasen einer Verhandlung.....	13
Hollywood zeigt, wie's geht.....	16
Konzept <i>Verhandeln nach Drehbuch</i>	27
Zusammenfassung.....	28
Phase 1: Vorbereitung	29
Die Verhandlungsmacht.....	30
Nur die wahrgenommene Verhandlungsmacht ist relevant.....	35
Es geht immer um mehrere Güter.....	37
Strategisches Denken.....	38
Erfahrung.....	42
Die neun Grundbedürfnisse.....	43
Warum will ich verhandeln? Die eigenen Beweggründe.....	51
Nichts erzwingen wollen!.....	52
Die Verhandlungsleitlinien:	
«das praktische Ergebnis der Vorbereitung.....	53
Der äußere Rahmen.....	56
Zentrale Fehler in der Vorbereitungsphase.....	58
Zusammenfassung: Vorbereitung.....	64
Phase 2: Begrüßung	65
Kontaktaufbau.....	65
Sich auf die andere Partei einstellen.....	71
Zentrale Fehler bei der Begrüßung.....	74
Zusammenfassung: Begrüßung.....	78
Phase 3: Informationsaustausch	79
Informationslücken schließen.....	82
Vorgefasste Meinungen der anderen Partei aufweichen.....	98
Wie Sie Ihre Interessen einflechten.....	106
Macht es Sinn, mit dieser Partei in die Konzessionsphase einzusteigen?.....	111
Zentrale Fehler in der Informationsphase.....	116
Zusammenfassung: Informationsaustausch.....	120

Inhalt

Phase 4: Konzessionsphase oder Verhandeln im engeren Sinne....	121
Eröffnen.....	125
Nachgeben gehört dazu!.....	132
Zentrale Fehler in der Konzessionsphase.....	142
Streit und Eskalation.....	150
Zusammenfassung: Konzessionsphase.....	159
Phase 5: Einigung.....	161
Freiwilligkeit, Wechselseitigkeit, Vollständigkeit.....	164
Rituale als Schutz gegen den Wortbruch.....	166
Kongruenz mit den Grundbedürfnissen.....	169
Vollendete Tatsachen.....	175
Zentrale Fehler bei der Einigung.....	178
Zusammenfassung: Einigung.....	182
Phase 6: Abschied.....	183
Auflösung der Verhandlungsrunde.....	185
Abschied beim Abbruch der Verhandlungen.....	189
Zentrale Fehler beim Abschied...~.~.....	194
Zusammenfassung: Abschied.....	200
Phase 7: Nachbereitung.....	201
Emotionale Verarbeitung des Geschehens.....	203
Systematische Analyse.....	203
Nutzen Sie das Modell der sieben Verhandlungsphasen.....	204
Wie Sie Ihr Verhandlungsgeschick weiter verfeinern.....	206
Zentrale Fehler bei der Nachbereitung.....	207
Zusammenfassung: Nachbereitung.....	210
Meisterklasse: weitere Tipps für Verhandlungsprofis.....	211
Verhandeln im Team.....	211
Folgende Spiele kommen beim Verhandeln gerne zum Einsatz.....	216
Zusammenfassung: Die sieben Phasen einer Verhandlung.....	229
Inhalts- und Personenbeschreibung.....	231
<i>Wallstreet</i>	231
<i>Erin Brockovich</i>	234
<i>Der Pate</i>	236
<i>PulpFiction</i>	238
Literaturverzeichnis.....	241
Stichwortverzeichnis.....	243