

## **Inhalt:**

1. Einleitung	7
2. Zur Philosophie: Verhandlung tut not	9
3. Verhandlungsvorlagen - schriftlich und mündlich	12
4. Die Vorbereitung von Verhandlungen	13
5. Schema für die Vorbereitung	16
6. Die Zeiteinteilung	18
7. Ablaufschwerpunkte	21
8. Optimale Vorbereitung von Reden	23
9. Leitschwerpunkte	26
10. Der Konferenz- und Verhandlungsleiter	28
11. Der direkte Einstieg des Leiters	29
12. Der Leiter als Initiator	30
13. Der Leiter als Reagierender (Angegriffener)	31
14. Der Leiter als Vermittler - Schlichter - Schiedsrichter	34
15. Was Sie sonst noch als Leiter beherzigen sollten	35
16. Die Bewältigung schwieriger Situationen	36
17. Zwanzig Ratschläge für die Teilnahme in Expertenbefragungen	38
18. Teambildung in Konferenzen und Verhandlungen	40
19. Beobachtung und analytische Kontrolle in Konferenzen und Verhandlungen	42
20. Die Gruppe im sozialen Gefüge	45
21. Eine Beobachter Checkliste	47
22. Begleitende Beobachtung (Selbstkontrolle und Entwicklung)	48
23. Beratungs-Checkliste	49
24. Formularschema einer 60-minütigen Problemlösungskonferenz	50
25. Zur Round Table-Sitzordnung	54
26. Charakteristika von Teilnehmern	56
27. Protokoll Teilnehmerübersicht	57
28. Das Ablaufmodell einer Lösungskonferenz	58
29. Diskussionen (Dialog und Debatte)	60
30. Gefahr des Gruppendenken	63
31. Positive und negative Signale	64
32. Wichtige Verfahrensschritte für Diskussionsleiter	66

33. Wie Sie als Teilnehmer zur Kenntnis genommen werden	71
34. Die eigene rhetorische Vorbereitung als Teilnehmer	72
35. Die Vorbedingungen des kritisch-analytischen Redestils	74
36. Fragen und Fragetechnik - Wer fragt, der führt?!	77
37. Die Kunst des Schweigens	82
38. Zuhören können	83
39. Dialektik in Konferenzen und Verhandlungen	83
40. Konfliktlösung durch Verhandlungen	86
41. Interessenausgleich und Interessendurchsetzung	90
42. Modelle zur dialogischen Konfliktregelung	92
43. Verhandlungssituation identifizieren	94
44. Ein Verhandlungsprofil	98
45. Die Initiative behalten (gegenüber schwierigen Verhandlungspartnern)	101
46. Spiele vermeiden	102
47. Verhandlungstechniken und Verhandlungstaktiken - Eine Auswahl -	105
48. Ein Verhandlungs-Entscheidungsbaum	108
49. Hinterfragen des Verhandlungsangebots: Tun und Lassen	109
50. Zeitkauf	110
51. Erfahrungen aus internationalen Verhandlungen	111
52. Fallbeispiel politische Krisensituation: Kuba 1962	114
53. Krisenmanagement	118
54. Taktische Eigenheiten in internationalen Verhandlungen und Konferenzen	121
55. Persönliche Vorbereitung (Analyse und Verhalten) durch Transaktionsanalyse	127
56. Persönliche Vorbereitung (Strategie) auf kritische Verhandlungssituationen - Das Paradox-Spiel	170
57. Anhang	181
— Protokoll	181
— Stichwortzettel	182
57. — Veränderungsvorschlag	183
— Formulare	184
58. Literaturverzeichnis	189