

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	21
Teil A: Praxisgesteuerte Theorie (Theoretik)	23
Kapitel I: Grund- und Grenzsituationen des Verhandeln ...	25
1. Verhandlungen im Alltags- und Privatleben (in eigener Sache)	25
2. Verhandlungen im Geschäfts- und Politikbereich (mit Partnern)	28
§ 1 Interne Verhandlungen (mit Partnern)	28
§ 2 Externe Verhandlungen (mit Partnern)	30
3. Verhandlungen im Geschäfts- und Politikbereich (mit Gegnern)	31
Kapitel II: Strategische Kategorien (Grundelemente) der Verhandlungsführung	35
1. Einleitung: Grundzüge der Verhandlungsführung (Begriffe, Definitionen, Kategorien, Strukturen)	35
2. Verhandlungsposition, -macht, -spielraum und -auftrag ..	37
§ 1 Die Verhandlungsposition als solche	37
§ 2 Die Verhandlungsmacht	38
§ 3 Die Verhandlungsspielräume	39
§ 4 Verhandlungsauftrag und -vollmacht (Richtlinien, Vorgaben usw.)	41
3. Verhandlungsgründe	42
§ 1 Sachzwänge	42
§ 2 Motive/Triebfedern	43
4. Verhandlungsgegenstände	45
§ 1 Interne Verhandlungen (mit Partnern)	46
§ 2 Externe Verhandlungen (mit Partnern)	46
§ 3 Externe Verhandlungen (mit Gegnern)	46
5. Verhandlungsziele und -zwecke	47
§ 1 Interne Verhandlungen (mit Partnern)	49
§ 2 Externe Verhandlungen (mit Partnern)	49
§ 3 Externe Verhandlungen (mit Gegnern)	49

6. Verschiedene Verhandlungsstrategien zur Zielerreichung..	51
§ 1 Die Offensiv- oder Forderungsstrategie	51
§ 2 Die Defensiv- oder Konzessionsstrategie	52
§ 3 Die Konstruktiv- oder Problemlösungsstrategie	53
§ 4 Die Kombinationsstrategie	56
§ 5 Die Vertragspartnerschafts- oder Konsensbildungs- strategie	56
§ 6 Schlußbetrachtung	58
7. Verhandlungsinstrumente zur Zielerreichung	58
§ 1 Die Drohung	59
§ 2 Strafe und Benachteiligung	60
§ 3 Täuschung und Bluff	60
§ 4 Appelle	61
§ 5 Vorschläge/Angebote	62
§ 6 Die Meinungsbeeinflussung	63
§ 7 Konzessionen (Zugeständnisse)	64
§ 8 Konditionen	64
§ 9 Problemlösungen	65
§ 10 Die Vorteilspräsentation	65
§ 11 Die Sachargumentation	66
8. Richtige Verhandlungszeitpunkts- und Verhandlungsorts- wahl zur Zielerreichung	66
9. Verhandlungspsychologie und Menschenkenntnis zur Zielerreichung	70
10. Verhandlungs- und Gesprächsdialektik zur Zielerreichung	70
11. Verhandlungsergebnisse oder -erfolge	71
12. Schlußbetrachtung: Verhandlungsführung, Geschäftsmo- ral und das Gesetz der Tatvergeltung	71
13. Kategorien (Grundelemente) der Verhandlungsführung: Eine Zusammenfassung (2 Checklisten, 1 Definition)	77
 Kapitel III: Wesensanalyse des Verhandlers und Verhand- lungspartners/-gegners	 80
1. Die Suche nach dem Wesensbild des Verhandlers	80
§ 1 Sein Persönlichkeitsprofil	80
§ 2 Sein Kompetenzprofil	84
§ 3 Sein Moralkodex	85

2. Das hermeneutische Instrumentarium des Verhandlers ...	87
§ 1 Das Erscheinungsbild	88
§ 2 Der Blickkontakt	89
§ 3 Die Gestik	90
§ 4 Die Mimik	91
§ 5 Der Sprechkontakt	92
§ 6 Das Denk-Sprech-Vermögen	94
§ 7 Die Kunst des aktiven Zuhörens	96
§ 8 Das schriftliche Gedächtnis	98
3. Das Verhandler-Image	99
4. Die psychotaktische Einstellung auf den Verhandlungspartner/-gegner	101
§ 1 Profile, Qualifikationen	101
§ 2 Verhandlungsverhalten	103
§ 3 Emotionale Ansatzpunkte	104
5. Den Anderen besser erkennen: unterschiedliche Verhandlertypen und ihre psychotaktische Einschätzung	105
§ 1 Grundfragen der Charaktereinschätzung	105
§ 2 Wege der Verhaltensbeobachtung	111
1. Das Auftreten kognitiver Dissonanzen	112
2. Die Tatsache der Polysemie (Mehrdeutigkeit) der menschlichen Körpersignale	113
a) Kinesik (Posen und Gesten der Körpersprache)	114
b) Proxemik (Lehre von den Distanzkreisen)	121
c) Mimognomik (Mimikerkennung)	123
d) Phonognomik (Stimmerkennung)	140
e) Übersicht und Checkliste zu Absatz 5	155
6. Den Anderen besser durchschauen: 20 unterschiedliche Verhandlerprofile mit Katalog von Gegenmaßnahmen ...	157
§ 1 Einleitung	157
§ 2 Inhalts-Vorschau (Checkliste) zu Abschnitt 6	158
§ 3 Die Verhandlerprofile 1-20 (Text)	159
§ 4 Anhang: Das Verhandlungsduell Kennedy-Chruschtschow (Wien 1961)	240
Teil B: Theoriegesteuerte Praxis (Praktik)	247
Kapitel IV: Taktik der Verhandlungsführung	249
1. Einführung in die Verhandlungstaktik	249
2. Das 5-Phasen-Modell der Verhandlungsführung	250

3. Das taktisch-technische Vorgehen nach dem 5-Phasen-Modell	252
§ 1 Phase 1: Die Startphase (Einstieg)	252
§ 2 Phase 2: Die Sondierungsphase (Positionsbestimmung)	256
§ 3 Phase 3: Die Entscheidungsphase (Verhandlungskern)	261
a) Verkaufsverhandlungen	262
b) Diplomatie- und Politikverhandlungen	268
§ 4 Phase 4: Die Ergebnisphase (Kulminationspunkt)....	276
§ 5 Phase 5: Die Schlußphase (Ausstieg)	278
4. Das Rentabilitätsgesetz der Verhandlungsführung	278
Kapitel V: Kritikforum gegen Mißbrauch und Verwilderung in Gesprächs- und Verhandlungsführung	281
1. Einleitung in die Problematik	281
2. Arthur Schopenhauers „36 eristische Kunstgriffe“ neu geordnet	283
3. Einführung zu Hamilton, „Parlamentarische Logik“	298
4. 60 Maximen aus William G. Hamilton, „Parlamentarische Logik“ bzw. „Logik der Debatte“	299
5. Schlußbetrachtung	305
Kapitel VI: Spielregeln einer rechtverstandenen Verhandlungsführung	307
1. 40 Thesen und Leitsätze für ein zielbewußtes Verhandeln	307
2. 25 legitime Stöße, Finten und Paraden der Gesprächs- und Verhandlungsführung	312
3. 20 Fußangeln, Fehler und Fallen der Verhandlungsführung und deren Vermeidung (als Checkliste)	314
Kapitel VII: Das gesprächstaktische Instrumentarium der Verhandlungsführung oder 40 Dialogik-Bausteine in 5 Gruppen	321
1. Affirmative (bejahende) Taktiken	321
2. Defensive (abwehrende) Taktiken	323
3. Offensive (angreifende) Taktiken	326
4. Negative (verneinende) Taktiken	328
5. Interrogative (fragende) Taktiken	329

Teil C: Geschichtlicher Überblick (Historik)	339
Kapitel VIII: Vom gerechten und ungerechten Geben und Nehmen – Zur kasuistischen Geschichte der Negoziatorik (Verhandlungskunst)	341
1. Einleitung: Die zwei Hauptrichtungen des Verhandelns ..	341
2. Antiker Orient	345
§ 1 Ägypten	345
§ 2 China	346
§ 3 Indien	364
3. Antiker Okzident	378
§ 1 Hellas (Griechenland).....	378
§ 2 Hellenismus (Diadochenreiche, Karthago)	397
§ 3 Rom	404
4. Spätantike	418
§ 1 Byzanz (Ostrom) – Persien	418
5. Mittelalter	432
§ 1 Deutschland – Frankreich	432
§ 2 Abendland – Morgenland	434
§ 3 Die Hanse	441
Literaturverzeichnis zu Kapitel VIII	451
Veröffentlichungen von und über Walter Hage	454
Veröffentlichungen von Willfred Hartig	455
Namenverzeichnis	457
Sachwortverzeichnis	465