

1 Konfliktlösung durch Verhandlung

Inhaltsübersicht

1.1	Konflikte und Konfliktlösungen	9
1.2	Rahmen einer Verhandlung	15
1.2.1	Verteilungskämpfe	15
1.2.2	Erpressungssituationen	16
1.2.3	Lockende Gewinne	16
1.3	Verhandlungspartner oder Verhandlungsgegner?	18
1.4	Verhandlungsziele	19
1.4.1	Definitionsziele	19
1.4.2	Materielle Ziele	20
1.4.3	Positionsziele	21
1.4.4	Kooperationsziele	22
1.4.5	Imageziele	23
1.5	Verhandlungsmethoden	25
1.5.1	Makro-Strategien, Strategien, Taktiken und Aktionen	25
1.5.2	Manipulieren oder geschickt verhandeln, wo liegt der Unterschied?	28