

Inhalt

Geleitwort	11
Vorwort	13
Einführung	17
1. Welche Fehler begehen Verhandlungsführer und was tun sie überhaupt?	27
Teil I Fallbeispiele aus einer inländischen Wirtschaft, am Beispiel der USA	43
2. Rettung einer Fusion durch kreatives Denken	49
3. Glückwunsch, Sie sind sich einig geworden! Können Sie das Ergebnis nun noch verbessern?	57
4. Was verlangen Sie?! So handeln Sie einschneidende Veränderungen in einer Beziehung aus, ohne sie zu zerstören . . .	65
5. Wie eine starke Beziehung trotz schlechter BATNA half, eine Klage abzuwenden und eine Win-win-Lösung zu finden . . .	77
6. Brechen wir ab, aber würden Sie vielleicht zuvor noch über eine Sache nachdenken . . . ?	85
7. Die schwierige Balance zwischen kurzfristigen Bedürfnissen und langfristigen Beziehungen	93
8. Aus dem Schatten treten.	105
Teil II Fallbeispiele aus der internationalen Wirtschaft	115
9. Effektiv verhandeln angesichts sehr ungleicher Machtverhältnisse.	121

10. Eine festgefahrene Situation mithilfe menschlicher Werte lösen.	127
11. Unter die harte Schale blicken: Wie bisher unbekannte Informationen zu einem besseren Abkommen führten.	137
12. Wenn ein zu schnelles Ja zu größeren Problemen führt – und dann zu einer Lösung.	147
13. Interessen und Kreativität überwinden eine Verhandlungslücke	157
14. Macht schafft Macht schafft Macht	167
15. Es bleibt in der Familie: Geschäftliche Verhandlungen mit Gepäck	175
16. Geben Sie bei Problemen nicht sofort auf, sondern strukturieren Sie den Deal neu	185
17. Ein langer Weg zum Abschluss.	195
18. Missverständnisse zwischen Kulturen	205
Teil III Fälle auf Regierungsebene und aus dem Alltag	213
19. »Alles begann mit einem zerknüllten Zettel«	217
20. Was ist der Unterschied zwischen Pattsituation und Lösung? – Ein einziges Wort	229
21. Anpassungsfähigkeit angesichts von Unsicherheit: Die Rettung des philippinischen Friedensprozesses nach einer Wende in letzter Minute	241
22. Zuhören unter dem Baum	255
23. Geiselerhandlungen sind wie Zwiebeln: Sie haben viele Schichten	265
24. Wie sieht bei Geiselerhandlungen der Erfolg aus?	279

25. Was ist ein Name – und wie verhandelt man darüber? . . .	291
26. Goldene Tinte, der Briefkopf des Präsidenten und das Framing der Agenda in Vertragsverhandlungen	297
Fazit	309
Glossar	321
Dank.	327
Der Autor	329
Stichwortverzeichnis	331

