

Raimund Schmitz/Ulrich Spilker/
Josef A. Schmelzer

Strategische Verhandlungs- vorbereitung

Ein Leitfaden mit Arbeitshilfen

Wie Sie Ihre Ziele in 5 Schritten
sicher erreichen

Inhalt

Vorwort	5
----------------------	---

Teil I

Vorbemerkungen

Prolog.....	13
Leben und leben lassen.....	15
1. Nutzenvermehrung im System.....	15
1.1 Die ethische Basis.....	15
1.2 Dick und Doof oder Gemeinsam doppelt erfolgreich.....	16
2. Wert entsteht aus Bedarf.....	17
2.1 Werte sind individuell.....	17
2.2 Win-Win-Situation.....	19
3. Vom Umgang mit Konflikten.....	19
4. Verhandlungsphasen.....	20
5. Was ist eine strategische Verhandlungsvorbereitung?.....	21
Strategie und Verhandlung - vereinbar oder unvereinbar?.....	23
1. Ist strategische Verhandlungsvorbereitung möglich und sinnvoll?.....	23
2. Kooperation in der Konfrontation.....	24
3. $1 + 1 = 3/2$	25
4. Schritt für Schritt.....	26
5. Die Verhandlungs-Erfolgsplattform.....	27
Fallbeispiel „Grenzsteine auf Wanderschaft“.....	29

Teil II

Strategische Verhandlungsvorbereitung

Sicherheit gewinnen.....	43
1. Flexibilität in geordneten Bahnen.....	43
2. Entscheidende Fragen.....	44
Stepl.....	45
1. Sondieren des thematischen Feldes.....	45
1.1 Wissen ist Macht.....	45
1.2 Der emotionale Aspekt.....	48

1.3 Konflikte.....	55
1.4 Denken Sie sich ans Ziel.....	56
2. Bezug zum Praxisbeispiel Grenzkonflikt.....	58
2.1 Vermeidung von emotionaler Aufladung.....	58
2.2 Keine Vermischung von Beziehungs- und Sachebene.....	58
3. Umsetzung in die Praxis.....	59
3.1 Werden Sie zum Fachmann.....	59
3.2 Lernen Sie Ihren Verhandlungspartner kennen.....	60
3.3 Der richtige Zeitpunkt.....	62
3.4 Trennen Sie Persönliches von der Thematik.....	63
3.5 Problematische Klauseln als Chefsache betrachten.....	65
3.6 Arbeitshilfen.....	66
Step2.....	67
1. Sondieren der Beteiligten und deren Umfeld.....	67
1.1 Verhandlungen führen zu Veränderungen.....	67
1.2 Wer entscheidet?.....	69
1.3 Variieren Sie die Herangehensweise.....	70
1.4 Horizontal oder vertikal.....	71
2. Bezug zum Praxisbeispiel Grenzkonflikt.....	72
3. Umsetzung in die Praxis.....	76
3.1 Fünf Schritte zum Durchblick.....	76
3.2 Zu guter Letzt.....	82
3.3 Arbeitshilfen.....	82
Step3.....	85
1. Methoden zur Analyse und Entwicklung von Interessen und Motiven.....	85
1.1 Vermittlung zwischen Wunsch und Angst.....	86
1.2 Die Ursprünge liegen im Verborgenen.....	86
1.3 Die Grammatik des Motivierens.....	87
2. Bezug zum Praxisbeispiel Grenzkonflikt.....	100
2.1 Interessen, Motive, Ziele.....	100
2.2 Motive von Franz K.....	100
2.3 Motive von Otto F.....	101
2.4 Motive von beiden.....	102
3. Umsetzung in die Praxis.....	103
3.1 Meine persönlichen Motive, Interessen und Werte.....	103
3.2 Aus Motiven werden Verhandlungsziele.....	106
3.3 Systematische Erarbeitung von Interessen und Motiven (Checklisten)....	108
3.4 Arbeitshilfen.....	109
Step4.....	111
1. Methodisch Optionen entwickeln.....	111
1.1 Chancen und Risiken.....	111
2. Bezug zum Praxisbeispiel Grenzkonflikt.....	118

3. Umsetzung in die Praxis.....	120
3.1 Kreativität ist Trumpf.....	121
3.2 Kreativitätstechniken.....	122
3.3 Sondieren der Optionen.....	128
3.4 Bestandsaufnahme.....	131
3.5 Erforschen Sie die Möglichkeiten - Pakete schnüren.....	132
3.6 ... oder Häppchen schneiden.....	133
3.7 Arbeitshilfen.....	134
Step5.....	137
1. Bewerten der Optionen anhand objektiver Kriterien.....	137
1.1 Verhandlungsspielraum finden.....	137
1.2 Welche Optionen sind geeignet?.....	141
1.3 Verleihen Sie Ihren Optionen Gewicht.....	142
1.4 BATNA.....	143
1.5 Gibt es eine ZOPA- und was ist das überhaupt?.....	144
2. Bezug zum Praxisbeispiel Grenzkonflikt.....	146
2.1 Freier Blick auf den See - eine Option?.....	146
3. Umsetzung in die Praxis.....	147
3.1 Verhandlungsspielraum.....	147
3.2 Optionen bewerten.....	150
3.3 Kriterien anwenden.....	151
3.4 Faire Methoden anwenden.....	153
3.5 Das Ergebnis in den eigenen Reihen kommunizieren.....	153
3.6 Die persönliche Alternative.....	154
3.7 Schließen Sie mit sich selbst einen Vertrag.....	156
3.8 Der Ausstiegspunkt.....	157
3.9 Vorsicht! Es gibt ein Leben nach der Verhandlung.....	157
3.10 Arbeitshilfen.....	158

Teil III

Verhandlungsdurchführung

Verhandlungsdurchführung.....	163
1. Verhandlungspartner/-teams.....	164
2. Zeit.....	165
3. Verhandlungsort.....	166
4. Verhandlungsziele.....	168
5. Verhandlungsstile.....	169
6. Eine Verhandlung ist eine Diskussion ist ein Gespräch.....	172
7. Gesprächsführung.....	173
7.1 Darf man den Verhandlungs-Partner unterbrechen?.....	173
7.2 Fragen und Antworten.....	173
7.3 Die „Ja“-Straße.....	174

7.4 Exkurs - die EMMA-Strategie.....	e	176
8. Umsetzung des Verhandlungsergebnisses und Ergebnissicherung.....		177
Nach der Verhandlung ist vorder Verhandlung - Epilog.....		179
Anhang		181
Literaturverzeichnis		183
Die Autoren	:	185