

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	13
----------------------	----

(Fünf Regelmäßigkeiten schlechter Verhandlungstaktik — »negotiation-technique« — Plus-, Fragezeichen- und Minus-Situationen unterscheiden lernen — Erfolg und Versagen in einer Verhandlungssituation.)

Teil I: Grundlagen

Kapitel 1:

Biologische Grundlagen der Verhandlungs-Situation

1.1. Das Denkhirn denkt — das Reptil in uns lenkt	32
1.2. Die Bedürfnisse des Menschen (nach MASLOW und anderen)	37
1.3. Inventurübung Nr. 1	46

Kapitel 2:

Biologie und Psychologie in der Verhandlungs-Situation

2.1. Das Denkhirn denkt — der Hormonhaushalt lenkt	47
2.2. Aufnahme der Wirklichkeit, Mißverständnisse, Toleranz und Ethik	52
2.3. Inventurübung Nr. 2	58

Kapitel 3:
Psychologische Mechanismen, durch Kampfhormone
(Reptiliengehirn) ausgelöst

3.1. Zwei Ebenen der Kommunikation (nach WATZLAWIK)	53
3.2. Analyse von fünf Aussage-Typen	65
3.3. Einige körpersprachliche Signale	70
3.4. Überschneidung — Distanz — Brückenbau	72
3.5. Inventurübung Nr. 3	74

Kapitel 4:
Psychologische Grundlagen erfolgreicher Motivation

4.1. Motivation	75
4.2. Frustration	82
4.3. Höhlenmensch — Reaktionen im Atomzeitalter	83
4.4. Fallbeispiel: Urlaubsverschiebung	86
4.5. KITA- und Karottenmethode (nach HERZBERG)	87
4.6. Inventurübungen 4a und 4b	91

Kapitel 5:
Die Logik der Verhandlungs-Situation

5.1. Vorbemerkung	95
5.2. Logos heißt: das Wort	95
5.3. Fallbeispiel: Handschrift	96
5.4. Niederlagenlose Methode: Schema I	101
5.5. Inventurübung Nr. 5a	105
5.6. Niederlagenlose Methode: Schema II	109
5.7. Fallbeispiel: Urlaubsberatung	110
5.8. Fallbeispiel: Interferenzstrom-Therapie	115
5.9. Informations- und Kontrollfragen	121
5.10. Der Einwand	122
5.11. Der Vorwand	123
5.12. Einwand = Problem	126
5.13. Vorwand = Vor-Wand	127

5.14. Fallbeispiel: Schlepperverkauf	127
5.15. Fallbeispiel: Englischnote in der Schule	130
5.16. Inventurübung Nr. 5b	135

Kapitel 6:

Einige Probleme der Logik in der Verhandlungs-Situation

6.1. Kategorie 1: Die Wahr-Nehmung	137
6.2. Kategorie 2: Denk-Rinnen	138
6.3. Fallbeispiel: Gülleanlagen	140
6.4. Kategorie 3: Unzulässige Schlußfolgerungen/ Annahmen über die Situation	141
6.5. Klassischer Syllogismus	141
6.6. Die Kausalkette	143
6.7. Selbstabdichtende Erklärungen (nach WATZLAWICK)	145
6.8. Die Strategie	146
6.9. Fallbeispiel: Landmaschinenberater	147
6.10. Die Logik des Fragens, strategisch betrachtet	148
6.11. Zwölf Regeln erfolgreicher Verhandlungs-Strategie	150
6.12. Inventurübung Nr. 6	151

Teil II: Experimente/Spiele/Übungen

Kapitel 7:

Erfolgskontrolle zum Text von Teil I dieses Buches

7.1. Vorbemerkung	155
7.2. Teil 1: zur Bio-Logik	155
7.3. Teil 2: zur Psycho-Logik	159
7.4. Teil 3: zur Logik	166

Kapitel 8:
Übungen/Spiele zur Psycho-Logik

8.1. Aufgabe Nr. 1: Bedarfspyramide	171
8.2. Aufgabe Nr. 2: Kampfmanöver	171
8.3. Aufgabe Nr. 3: Selbstanalyse Teil I	171
8.4. Aufgabe Nr. 4: Selbstanalyse Teil II	172
8.5. Aufgabe Nr. 5: Inhalts- und Beziehungsebene	172
8.6. Aufgabe Nr. 6: Wahr-Nehmung	172
8.7. Aufgabe Nr. 7: Ergänzen von Wahrnehmungen	173
8.8. Aufgabe Nr. 8: Körpersprachliche Signale	175
8.9. Aufgabe Nr. 9: Falsche körpersprachliche Signale	175
8.10. Aufgabe Nr. 10: Psychologischer Pfadfinder	175

Kapitel 9:
Übungen/Spiele zur Logik

9.1. Aufgabe Nr. 1: Rollenspiel: Urlaubsverlauf	177
9.2. Aufgabe Nr. 2: Motivationsübung	178
9.3. Aufgabe Nr. 3: Ratespiel: geschlossene Fragen	178
9.4. Aufgabe Nr. 4: Denksportaufgaben	179
9.5. Aufgabe Nr. 5: Weitere Ratespiele	180
9.6. Aufgabe Nr. 6: Informations- und Kontrollfragen	180
9.7. Weitere Anregungen	181

Anhang:

Anhang A: Einführung in die Transaktionale Analyse (T.A.) nach BERNE	183
Anhang B: Weniger Frust, mehr Lust im Leben	207
Anhang C: Literaturverzeichnis (benutzter und weiter- führender Literatur)	211
Anhang D: Stichwortverzeichnis (Begriffe und Autoren)	213