

Vera F. Birkenbihl

Psycho-Logisch richtig verhandeln

*Professionelle Verhandlungstechniken
mit Experimenten und Übungen*

mvgverlag

Inhaltsverzeichnis

| | |
|---|-----------|
| Vorbemerkung zur Taschenbuchausgabe | 10 |
| Vorwort – hier geht's los | 10 |
| (Fünf Regelmäßigkeiten schlechter Verhandlungstaktik; – »negotiation-technique« – Plus-, Fragezeichen- und Minus-Situationen unterscheiden lernen – Erfolg und Versagen in einer Verhandlungssituation) | |
| Vorwort zur 5. und 6. Auflage | 26 |
| Vorwort zur 14. Auflage | 27 |
| Teil I: Grundlagen | |
| Kapitel 1: | |
| Biologische Grundlage der Verhandlungssituation | 33 |
| 1.1. Das Denk-Hirn denkt – das Reptil in uns lenkt | 34 |
| 1.2. Die Bedürfnisse des Menschen (nach MASLOW) und anderen | 39 |
| 1.3. Inventur-Übung Nr. 1 | 48 |
| Kapitel 2: | |
| Biologie und Psychologie in der Verhandlungssituation | 49 |
| 2.1. Das Denk-Hirn denkt – der Hormonhaushalt lenkt | 49 |
| 2.2. Aufnahme der Wirklichkeit, Mißverständnisse, Toleranz und Ethik | 54 |
| 2.3. Inventur-Übung Nr. 2 | 60 |

| | |
|---|-----------|
| Kapitel 3: | |
| Psychologische Mechanismen, durch Kampfhormone (Reptiliengehirn) ausgelöst | 61 |
| 3.1. Zwei Ebenen der Kommunikation (nach WATZLAWICK) | 61 |
| 3.2. Analyse von fünf Aussage-Typen | 67 |
| 3.3. Einige körpersprachliche Signale | 72 |
| 3.4. Überschneidung – Distanz – Brückenbau | 74 |
| 3.5. Inventur-Übung Nr. 3 | 76 |
| | |
| Kapitel 4: | |
| Psychologische Grundlagen erfolgreicher Motivation | 77 |
| 4.1. Motivation | 77 |
| 4.2. Frustration | 84 |
| 4.3. Höhlenmensch – Reaktionen im Atomzeitalter | 85 |
| 4.4. Fallbeispiel: Urlaubsverschiebung | 88 |
| 4.5. KITA- und Karottenmethode (nach HERZBERG) | 89 |
| 4.6. Inventur-Übungen 4a und 4b | 93 |
| | |
| Kapitel 5: | |
| Die Logik der Verhandlungssituation (= die Strategie) | 97 |
| 5.1. Vorbemerkung | 97 |
| 5.2- Logos heißt: das Wort | 97 |
| 5.3. Fallbeispiel: Handschrift | 98 |
| 5.4. Niederlagenlose Methode: Schema I | 103 |
| 5.5. Inventur-Übung Nr. 5a | 107 |
| 5.6. Niederlagenlose Methode: Schema II | 111 |
| 5.7. Fallbeispiel: Urlaubsberatung | 113 |
| 5.8. Fallbeispiel: Interferenzstrom-Therapie | 117 |
| 5.9. Informations- und Kontrollfragen | 123 |
| 5.10. Der Einwand | 124 |
| 5.11. Der Vorwand | 125 |
| 5.12. Einwand = Problem | 128 |

| | |
|--|-----|
| 5.13. Vorwand = Vor-Wand | 129 |
| 5.14. Fallbeispiel: Schlepperverkauf | 129 |
| 5.15. Fallbeispiel: Englischnote in der Schule | 132 |
| 5.16. Inventur-Übung Nr. 5b | 137 |

Kapitel 6:

Einige Probleme der Logik in der Verhandlungssituation ... 139

| | |
|---|-----|
| 6.1. Kategorie 1: Die Wahr-Nehmung | 139 |
| 6.2. Kategorie 2: Denkrinnen | 140 |
| 6.3. Fallbeispiel: Gülleanlage | 142 |
| 6.4. Kategorie 3: Unzulässige Schlußfolgerungen/ Annahmen über die Situation | 143 |
| 6.5. Klassischer Syllogismus | 143 |
| 6.6. Die Kausalkette | 145 |
| 6.7. Selbstabdichtende Erklärungen | 147 |
| 6.8. Die Strategie | 147 |
| 6.9. Fallbeispiel: Landmaschinenberater | 149 |
| 6.10. Die Logik des Fragens, strategisch betrachtet | 150 |
| 6.11. Zwölf Grundsätze erfolgreicher Verhandlungs-Strategie .. | 152 |
| 6.12. Inventur-Übung Nr. 6 | 153 |

Teil II: Experimente/Spiele/Übungen

Kapitel 7:

Erfolgskontrolle zum Text von Teil I dieses Buches 157

| | |
|------------------------------|-----|
| 7.1. Vorbemerkung | 157 |
| 7.2 Teil 1: zur Bio-Logik | 157 |
| 7.3 Teil 2: zur Psycho-Logik | 161 |
| 7.4 Teil 3: zur Logik | 168 |

| | |
|---|-----|
| Kapitel 8: | |
| Übungen/Spiele zur Psycho-Logik | 173 |
| 8.1. Aufgabe Nr. 1: Bedarfspyramide | 173 |
| 8.2. Aufgabe Nr. 2: Kampfmanöver | 173 |
| 8.3. Aufgabe Nr. 3: Selbstanalyse Teil I | 173 |
| 8.4. Aufgabe Nr. 4: Selbstanalyse: Teil II | 174 |
| 8.5. Aufgabe Nr. 5: Inhalts- und Beziehungsebene | 174 |
| 8.6. Aufgabe Nr. 6: Wahr-Nehmung | 174 |
| 8.7. Aufgabe Nr. 7: Ergänzen von Wahrnehmungen | 175 |
| 8.8. Aufgabe Nr. 8: Körpersprachliche Signale | 177 |
| 8.9. Aufgabe Nr. 9: Falsche körpersprachliche Signale | 177 |
| 8.10. Aufgabe Nr. 10: Psychologischer Pfadfinder | 177 |
| | |
| Kapitel 9: | |
| Übungen/Spiele zur Logik | 179 |
| 9.1. Aufgabe Nr. 1: Rollenspiel: Urlaubsverkauf | 179 |
| 9.2. Aufgabe Nr. 2: Motivationsübung | 180 |
| 9.3. Aufgabe Nr. 3: Ratespiel: geschlossene Fragen | 180 |
| 9.4. Aufgabe Nr. 4: Denksportaufgaben | 181 |
| 9.5. Aufgabe Nr. 5: Weitere Ratespiele | 182 |
| 9.6. Aufgabe Nr. 6: Informations-und Kontrollfragen | 182 |
| 9.7. Weitere Anregungen | 183 |
| | |
| Nachwort zur 6. Auflage dieses Buches | 184 |
| | |
| Anhang: | |
| Anhang A: Einführung in die Transaktionale Analyse (T.A.) nach BERNE | 190 |
| Anhang B: Weniger Frust, mehr Lust im Leben | 213 |
| Literaturverzeichnis (benutzter und weiterführender Literatur) | 217 |
| Stichwortverzeichnis (Begriffe und Autoren) | 219 |