

Wirtschaftsmediation und Verhandlung

Bearbeitet von
StB Reinhard Schinkel

1. Auflage 2013. Buch. 224 S. Softcover
ISBN 978 3 941480 96 4
Format (B x L): 17,0 x 24,0 cm

Recht > Zivilverfahrensrecht, Berufsrecht, Insolvenzrecht > Zivilverfahrensrecht
allgemein, Gesamtdarstellungen > Streitschlichtung, Mediation

Zu Leseprobe

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text 'beck-shop.de' in a bold, red, sans-serif font. Above the 'i' in 'shop' are three red dots of varying sizes, arranged in a slight arc. Below the main text, the words 'DIE FACHBUCHHANDLUNG' are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Inhaltsverzeichnis

Der Autor	V
Vorwort	VII
1. Die Sache mit dem Denken	1
1.1 Denken mit System – System 1 und System 2	1
1.2 Kognitive Täuschungen – ein Einstieg	6
1.3 Kognitive Leichtigkeit	8
1.4 Positive Assoziationen	9
1.5 Der Halo-Effekt	12
1.6 Fragen ersetzen Fragen	13
1.7 Der Ankereffekt	16
1.8 Die Frage nach der Verfügbarkeit	19
2. Einführung in die Konfliktanalyse	23
2.1 Der soziale Konflikt	23
2.2 Konflikt oder Meinungsverschiedenheit?	24
2.3 Die Bedürfnispyramide als Konfliktherd	26
2.4 Die Konfliktarten	28
2.5 Die Ablenkungsmanöver (nach Virginia Satir)	30
3. Die Konflikteskalation	34
3.1 Das Eskalationsmodell im Gesamtüberblick	39
4. Die psychischen Konflikte	42
4.1 Die Wertematrix und der Konflikt	42
4.2 Psychische Konflikte und Projektleitung	44
4.3 Psychische Konflikte und Personalführung	46
4.4 Psychische Konflikte – eine Typologie	48
4.5 Die zwei Stühle	49
5. Kommunikation	51
5.1 Was ist eigentlich Kommunikation?	51
5.2 Die fehlende Eindeutigkeit in der Kommunikation	51
5.3 Die „Ohren“ in der Kommunikation	55
5.4 Der Sender, das unbekannte Wesen	56

5.5	Das Kopfkino	57
5.6	Ein Botschaftengemenge	58
5.7	Die Grundstruktur der Nachrichtenaufnahme	59
5.8	Hilfestellungen für die Arbeitskommunikation	60
5.9	Hinter die Fassade schauen – Die Ängste in der Kommunikation	61
5.10	Als Konfliktschlichter Hilfestellungen in der Kommunikation geben	63
5.11	Die Killerkommunikation	65
6.	Die Mediation und ihre Grundprinzipien	68
6.1	Eine Einführung	68
6.2	Historie der Mediation	69
6.3	Das Eisbergdilemma	70
6.4	Die Grundprinzipien der Mediation	72
7.	Die Phasen des Mediationsverfahrens	76
7.1	Der Erstkontakt	76
7.2	Das Erstgespräch	78
7.3	Die Themensammlung	81
7.4	Die Interessenklärung	85
7.5	Die Lösungssuche	91
7.6	Die Lösungsbewertung	97
7.7	Die Abschlussvereinbarung/Schriftliche Fixierung	99
8.	Spannungsfelder in der Mediation	102
8.1	Kreativtechniken für die Lösungssuche	102
8.2	Das Recht in der Mediation	106
8.3	Die Einstimmung in die Mediation	108
8.4	Der Mediatorenkoffer	109
8.5	„Ich bin ein Schal“ – Die Rolle des Beraters als Mediator	111
8.6	Das Selbstbild als Mediator	112
8.7	Die Supervision	113
8.8	Die Co-Mediation	114
8.9	Das mediative Einzelcoaching	114
9.	Coaching	116
9.1	Unterschiede der Verfahren	116
9.2	Der Erstkontakt	117

9.3	Die Schattentage.	119
9.4	NLP – Neurolinguistisches Programmieren.	119
9.5	Das Spiegeln der Körpersprache (Pacen)	122
9.6	Systemisches Denken	123
9.7	Arbeitsweisen.	125
9.8	Die verschiedenen Fragetechniken	127
9.9	Hypnotische Sprachmuster	128
9.10	Die Transaktionsanalyse	129
9.11	Die Phasen des Coachings und das Handwerkszeug	133
10.	Die Kunst der Verhandlungsführung (Das Harvard-Konzept)	137
10.1	Verhandlungsarten	137
10.2	Herkömmliche Verhandlungen und deren Probleme	138
10.3	Trennung vom Verhandlungsgegenstand und Menschen	141
10.4	Interessenerkundung statt Positionierung.	144
10.5	Optionen für ein besseres Verhandlungsergebnis	149
10.6	Ein faires Verhandlungsergebnis	151
10.7	Die beste Alternative.	153
11.	Konflikte mit Mitarbeitern	155
11.1	Die Analyse der Situation	155
11.2	Die Konfliktlösung	157
11.3	Konflikte mit dem Personal	159
11.4	Persönlichkeitstypen	163
12.	Konflikte beim Honorargespräch	168
12.1	Das Abschlussgespräch.	169
12.2	Der Erstkontakt	173
12.3	Zusatzleistungen abrechnen	181
12.4	Notwendige Honorarerhöhungen.	184
12.5	Was ist mein Preis?	187
13.	Konfliktberater – Gedanken über den Aufbau und das Marketing	190
13.1	Grundlegende Positionierung.	190
13.2	Die Umsetzung.	191
13.3	Marketingphilosophien	193

14. Lösungen	195
Anhang	199
Muster eines Mediationsvertrages	199
Literaturverzeichnis	203
Stichwortverzeichnis	205