

---

## 1. Gliederung des Buches

Dieses Buch gliedert sich in mehrere Abschnitte. Zu Anfang steht eine Einleitung (Teil A.I.), die die Ausrichtung dieses Werks erläutert. Im vorliegenden Abschnitt (Teil A.II.) soll eine kurze Einführung in die Handhabung dieses Buches gegeben werden, um dem Leser die Erschließung der Materie und den Umgang mit diesem Werk zu erleichtern.

Teil B. gibt einen Überblick über die Planung und den Ablauf von Vertragsverhandlungen im unternehmerischen Bereich. Die Ausführungen sind zwar keine Voraussetzung für das Verstehen der folgenden Begriffe der Vertragsverhandlung, aber für die Anwendung der dort präsentierten Erkenntnisse. Denn nur mit Hilfe eines Grundverständnisses für die Struktur von unternehmerischen Vertragsverhandlungen lassen sich Techniken, Taktiken und Strategien effektiv einsetzen.

Teil C. stellt den Hauptteil dieses Werkes dar. In diesem Abschnitt werden Erkenntnisse, Taktiken und Strategien ergänzt um weitere wichtige Grundbegriffe in alphabetischer Reihenfolge erörtert. Ihnen nachgestellt ist ein Systematisierungsversuch (Teil D.), der darauf abzielt, die in diesem Buch erörterten Begriffe der Vertragsverhandlung (Teil C.I.) zu kategorisieren. Unterschieden wird dabei zwischen Grundkategorien (Teil D.II.), Zielkategorien und Aufgaben (Teil D.III.) Dieser Teil reflektiert die Strukturen, die hinter den in Teil C.I. erörterten Begriffen stehen. Er stellt somit eine Schlussfolgerung aus den einzelnen Begriffen der Vertragsverhandlung dar. Leser, die sich der Materie vom Abstrakten hin zum Konkreten nähern möchten, könnten diesen Teil allerdings auch zuerst lesen.

Im Anhang zu diesem Werk befinden sich verschiedene Themenlisten (dazu sogleich im Folgenden), eine ausführliche Literaturliste und ein Stichwortverzeichnis.

## 2. Mögliche Lesarten dieses Werks

Leser mögen sich dieses Werk, d. h. vor allem die Zusammenstellung der Taktiken, Strategien und der rechtlichen Aspekte, auf verschiedene Weise erschließen.

Die Begriffe sind alphabetisch und somit nicht thematisch geordnet. Wegen der führenden Position der Forschung in den USA in diesem Bereich werden hier primär die englischen Begriffe wiedergegeben, die häufig auch besonders anschaulich sind.

Leser, die sich für einzelne Aspekte interessieren, können sich mit Hilfe des Stichwortverzeichnis orientieren. Dort sind alle Begriffe, d. h. alle in diesem Werk fett gedruckten Schlagwörter aufgelistet. Fett gedruckt sind zum einen alle Oberbegriffe (zu Anfang des Stichworts). Darüber hinaus werden durch Fettdruck Synonyme und Begriffe mit sehr ähnlicher Bedeutung hervorgehoben. Zudem werden so Schlagwörter markiert, die thematisch eng mit dem Oberbegriff verbunden sind und deshalb im selben Abschnitt erörtert werden.

### Beispiel

Fettgedruckte Begriffe unter Harvard Verhandlungskonzept

<b>Harvard Verhandlungskonzept</b>	Dies ist der Oberbegriff, der entsprechend unter H zu finden ist.
<b>Getting to Yes</b>	Dies ist ein Synonym, das im Text ebenfalls durch Fettdruck hervorgehoben wird.
<b>Principled negotiations</b>	Dies sind im weiteren Sinn auch Synonyme (fett).
<b>Negotiations of merits</b>	
<b>Dritter Weg</b>	
<b>SOPHOP</b>	Dieser Begriff ist eng mit dem Oberbegriff Harvard Verhandlungskonzept verknüpft, weshalb er ebenfalls darunter erläutert wird.
<b>Neutrale Beurteilungskriterien</b>	Dieser Begriff ist ebenfalls eng mit dem Oberbegriff Harvard Verhandlungskonzept verknüpft, weshalb er darunter erläutert wird.

Es gibt weitere, eng mit dem Harvard Verhandlungskonzept verknüpfte Begriffe, die jedoch dieser beispielhaften Liste nicht hinzugefügt wurden.

Da somit innerhalb eines Stichpunkts mehrere Begriffe fettgedruckt sein können, enthält das Stichwortverzeichnis gegebenenfalls einen Hinweis, unter welchem Oberbegriff der entsprechende Begriff erläutert wird (gekennzeichnet durch „siehe unter“).

---

**Beispiele**

Dritter Weg siehe unter Harvard Verhandlungskonzept

Neutrale Beurteilungskriterien siehe unter Harvard Verhandlungskonzept

Leser, die sich mit bestimmten Themenbereichen befassen möchten, können mit den Themenlisten im Anhang arbeiten. Dort werden unter einem bestimmten Thema (z. B. Verhandlungsstrategien) alle Oberbegriffe zusammengestellt, die darunter fallen. Um die Themenlisten übersichtlich zu halten, wird darauf verzichtet, dort weitere fettgedruckte Schlagwörter (wie Synonyme etc.) aufzunehmen. Da auch die Themenlisten untereinander in Beziehung stehen können, werden einige Listen unter einem allgemeinen Begriff zusammengefasst. So gibt es beispielsweise den übergeordneten Begriff „Kommunikationstechniken“ unter dem sich unter anderem Themenlisten zu „Antworttechniken“ und „Fragestechniken“ finden lassen.

Selbstverständlich ist es ebenfalls möglich, das Buch von Beginn an zu lesen oder hier und dort Stichwörter nachzuschlagen. Aufgrund der Verweisteknik erhält der interessierte Leser Ideen, welche Begriffe er ebenfalls nachlesen könnte.

Das Lesen dieses Buches erfordert – wie bereits erwähnt – keine Vorkenntnisse. Nicht alle Begriffe sind jedoch für alle Verhandler gleichermaßen von Bedeutung. Dieses Werk enthält sowohl die Grundlagen von Vertragsverhandlungen als auch viele weiterführende Begriffe. Um einen Überblick über das Thema zu gewinnen, ist es möglich, zunächst den folgenden Abschnitt „Planung und Ablauf von Vertragsverhandlungen“ (B.) mit den dazugehörigen Schlagwörtern zu lesen und sich im Anschluss gezielt weiter mit einzelnen Aspekten zu beschäftigen.

Die Begriffe werden in diesem Buch einzeln erörtert (in alphabetischer Reihenfolge), aber sie stehen nicht isoliert nebeneinander. Die Techniken, Taktiken und Strategien greifen vielmehr ineinander. Um eine gute Verzahnung der Begriffe zu erreichen (trotz der alphabetischen Auflistung), wird innerhalb der einzelnen Stichwörter mit Verweisen gearbeitet (gekennzeichnet durch →). Durch diese Pfeile gekennzeichnete Begriffe sind eigenständige Oberbegriffe, die erläutert werden (und zu Anfang des Stichworts stehen). Ist ein Begriff lediglich kursiv gedruckt handelt es sich um ein Schlagwort, welches unter einem anderen Oberbegriff aufzufinden ist. In diesem Fall steht der entsprechende Oberbegriff dahinter (mit Pfeil davor) in der Klammer.

---

**Beispiel**

→ *anchoring* – So wird auf den Oberbegriff Anchoring (unter A) verwiesen.

*Ankerdiskreditierung* (→ *anchoring*) – Dieser Verweis zeigt, dass der Begriff Ankerdiskreditierung unter dem Oberbegriff anchoring erklärt wird. Im Stichwortverzeichnis findet sich entsprechend der Eintrag: Ankerdiskreditierung siehe unter anchoring.

Durch diese Verweisteknik können einzelne Aspekte nachgelesen werden, sowie weiterführende und nahestehende Begriffe gefunden werden. Damit jeder Begriff in sich verständlich ist, werden in diesem Werk gewisse Redundanzen in Kauf genommen.

Innerhalb der einzelnen Begriffe gibt es keine festgelegte Struktur, da dafür bereits die Grundkategorien zu verschieden sind. Dennoch gibt es verschiedene Elemente, die regelmäßig aufgegriffen werden. Zunächst werden ggf. Synonyme sowie Übersetzungen für den Oberbegriff genannt. Gibt es einen Ursprung oder eine Person, die einen bestimmten Begriff besonders geprägt hat, wird dies ebenfalls zu Beginn des Stichwortes erwähnt. Um interessierten Lesern eine tiefergehende Beschäftigung zu ermöglichen, wird in solchen Fällen regelmäßig auch ein entsprechender Literaturhinweis gegeben. Damit dem Leser bewusst wird, um was für ein Stichwort es sich handelt, erfolgt meist zu Anfang des Stichwortes eine Zuordnung zu einer der Grundkategorien (wie z. B. Taktik, Technik, Strategie, Rahmenbedingung etc.). Daran schließt sich im Regelfall die Erörterung des Begriffs an, ggf. gefolgt von Ausführungen zu Umständen, Rahmenbedingungen, rechtlicher Zulässigkeit etc. Zur Veranschaulichung werden teilweise Beispiele, Graphiken oder Erläuterungen von wissenschaftlichen Studien am Ende eingefügt. Da einzelne Begriffe sich ähneln können, wird oft zu Anfang oder am Ende eine Abgrenzung zu anderen eventuell naheliegenden Schlagworten vorgenommen.

An dieser Stelle sei noch einmal darauf hingewiesen, dass nicht alle der geschilderten Verhaltensweisen legal oder gar ethisch empfehlenswert sind. Die Autoren deuten innerhalb der einzelnen Begriffe an, was rechtlich und ggf. auch ethisch zu bedenken sein könnte. Dennoch ist es wichtig, auch rechtlich und ethisch bedenkliche Taktiken und Strategien zu kennen, da immer das Risiko besteht, dass der Verhandlungspartner entsprechende Verhaltensweisen anwendet. In diesen Fällen ist es entscheidend, entsprechende Absichten zu erkennen und dazugehörige Reaktionsmöglichkeiten zu kennen. Welche Taktiken in einer Verhandlung eingesetzt werden sollten, hängt unter anderem von der Priorisierung der Verhandlungsziele, der Verhandlungsmacht und der Verhandlungstaktik der Gegenseite sowie den eigenen Grundeinstellungen und vielen weiteren Rahmenumständen (Einzelfallumständen) ab, weshalb konkrete Handlungsempfehlungen sich von vornherein verbieten.

Die Vertragsverhandlung

Taktische, strategische und rechtliche Elemente

Jung, S.; Krebs, P.

2016, XIII, 525 S. 20 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-11203-5