

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	11
Was macht einen guten Verhandler in der Politik aus?	15
Kompetenzen von Verhandlern	16
<i>Persönlichkeitskompetenz</i>	17
<i>Fachkompetenz</i>	31
<i>Methodenkompetenz</i>	35
<i>Sozialkompetenz</i>	39
Die Phasen einer politischen Verhandlung	45
<i>Konflikt</i>	46
<i>Verhandlung</i>	49
<i>Kontakt halten</i>	50
<i>Gespräche</i>	51
<i>Sondierung</i>	52
<i>Schlichtung oder Krieg</i>	52
<i>Die Phasen der Verhandlung bei »Stuttgart 21«</i>	56
Eine Debatte ist keine Verhandlung	61
<i>Definition einer Debatte</i>	61
<i>Abgrenzung zur Verhandlung</i>	62
Die Methodik des politischen Verhandeln:	
Ziel – Strategie – Taktik	65
Ziel	65
Strategie	66
Taktik	66
Ziel, Strategie und Taktik am Beispiel der Opel-Rettung	67

<i>Das Ziel der Opel-Rettung</i>	71
<i>Die Strategie der Opel-Rettung</i>	74
<i>Die Taktik der Opel-Rettung</i>	105
Die wichtigsten Taktiken bei politischen Verhandlungen	109
Taktik Nr. 1: Entscheidungsträger dürfen nicht verhandeln	109
<i>Beispielanalyse: Angela Merckels Gesichtsverlust</i>	111
Taktik Nr. 2: Verhandlungen im Krisenstab führen	115
<i>Beispielanalyse: Ein Krisenstab für den Rettungsschirm</i>	117
Taktik Nr. 3: Jederzeit absolute Geheimhaltung	117
<i>Beispielanalyse: Die zwitschernde Julia Klöckner</i>	118
<i>Beispielanalyse: Das Leck im Informationsfluss</i>	119
Taktik Nr. 4: Immer respektvoll	122
<i>Beispielanalyse: Respektlosigkeiten in der deutschen Bundespolitik</i>	123
Taktik Nr. 5: Emotionalität beherrschen und bewusst einsetzen	124
<i>Beispielanalyse: Kornblum vs. Milosevič</i>	126
Taktik Nr. 6: Anker setzen	128
<i>Beispielanalyse: Das Ende der Verhandlungsbereitschaft</i>	130
Taktik Nr. 7: Lob	130
<i>Beispielanalyse: Die feine englische Art</i>	131
Taktik Nr. 8: Argumentation vermeiden	132
<i>Beispielanalyse: Pro und contra Atomkraft</i>	132
Taktik Nr. 9: Forderungen im Konjunktiv einbringen	134
<i>Beispielanalyse: Klare Ansagen</i>	136
Taktik Nr. 10: Provokationen vermeiden	137
<i>Beispielanalyse: Ein Affront mit Folgen</i>	137
<i>Beispielanalyse: Die Wirkung von Uniformen</i>	138
Taktik Nr. 11: Forderungen analysieren	139
<i>Beispielanalyse: Gleicher Lohn für alle</i>	140

Taktik Nr. 12: Warnen statt drohen	142
<i>Beispielanalyse: Iran droht, die USA warnen</i>	142
Die Taktik der BayernLB in der Verhandlung um die Hypo Alpe Adria	144
<i>Der Ablauf einer M&A-Verhandlung</i>	144
<i>Die Vorgeschichte der Verhandlung um die Hypo Alpe Adria</i>	146
<i>Analyse des Verhandlungsprozesses um die Hypo Alpe Adria</i>	148
<i>Die Folgen der Verhandlung um die Hypo Alpe Adria</i>	160
Verhandeln mit der Politik	163
Verhandeln mit der Politik am Beispiel Atomausstieg	163
<i>Zielsetzung am Beispiel Atomausstieg</i>	163
<i>Strategieentwicklung am Beispiel Atomausstieg</i>	164
Volksbegehren und Volksentscheid am Beispiel Nichtraucherschutz	180
<i>Politisches Handeln am Beispiel Nichtraucherschutz</i>	180
<i>Reaktion der Bürger am Beispiel Nichtraucherschutz</i>	181
Verhandeln mit der Politik ohne verfassungsrechtliche Instrumente am Beispiel Klimaschutz	183
<i>Konflikt am Beispiel Klimaschutz</i>	185
<i>Partner am Beispiel Klimaschutz</i>	185
<i>Öffentlichkeit am Beispiel Klimaschutz</i>	186
<i>Agenda Setting am Beispiel Klimaschutz</i>	186
<i>Vorgehensweise bei Verhandlungen mit der Politik ohne verfassungsrechtliche Instrumente</i>	187
Lobbying beim Verhandeln mit der Politik	192
<i>Informationsbeschaffung</i>	192
<i>Einflussnahme</i>	193
<i>Öffentlichkeitsarbeit</i>	194
<i>Direkte Beeinflussung</i>	195

Verhandeln mit Behörden	196
Das Spannungsfeld Bürger – Behörden	196
<i>Demokratie vs. Bürokratie</i>	196
<i>Verhandlungsposition</i>	197
Der Ablauf von Verhandlungen mit Behörden	198
<i>Zielsetzung für Verhandlungen mit Behörden</i>	199
<i>Strategieentwicklung für Verhandlungen</i> <i>mit Behörden</i>	199
<i>Eskalation zur übergeordneten Stelle</i>	203
<i>Dienstaufsichtsbeschwerde und</i> <i>Fachaufsichtsbeschwerde</i>	204
Fazit: Wie gut verhandeln unsere Politiker?	207
Danke	210
Anhang	212
Glossar: Die wichtigsten Begriffe aus der Verhandlungsführung	212
Sachregister	219
Literaturverzeichnis	222
Schranner Negotiation Institute	223