

---

# Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung</b> .....	1
<b>2</b>	<b>Gebrauchshinweise</b> .....	5
2.1	Gliederung des Buches .....	5
2.2	Mögliche Lesarten dieses Werks .....	6
<b>3</b>	<b>Planung und Ablauf von Vertragsverhandlungen</b> .....	9
3.1	Die Verhandlungsvorbereitung .....	9
3.2	Der Verhandlungseinstieg .....	15
3.3	Die Kernphase der Verhandlung .....	17
3.4	Die Vereinbarung .....	24
3.5	Die Umsetzung des Vereinbarten .....	25
3.6	Die Ex-post-Phase .....	25
<b>4</b>	<b>Elemente der Vertragsverhandlung – eine alphabetische Begriffszusammenstellung</b> .....	27
<b>5</b>	<b>Kulturelle Unterschiede bei Vertragsverhandlungen am Beispiel von Deutschland, den USA und China</b> .....	247
5.1	Wie Deutsche verhandeln .....	247
5.1.1	Vorbemerkung .....	247
5.1.2	Verhandlungsausbildung .....	248
5.1.3	Mentalitäten .....	249
5.1.4	Orientierung an rechtlichen Vorgaben – safe harbor principle .....	249
5.1.5	Grundeigenschaften und Herangehensweisen .....	252
5.1.6	Verhandlungsvorbereitung .....	257
5.1.7	Mock negotiations .....	258
5.1.8	Ort, Zeit und Zusammensetzung eines Verhandlungsteams .....	259
5.1.9	Small talk .....	259
5.2	Wie Chinesen verhandeln .....	260
5.2.1	Vorbemerkung .....	260
5.2.2	Verhandlungsausbildung .....	261

---

5.2.3	Mentalität . . . . .	262
5.2.4	Orientierung an rechtlichen Vorgaben . . . . .	262
5.2.5	Vertrauensbildung und Vertragsverhandlungen . . . . .	263
5.2.6	Grundeigenschaften und Herangehensweise . . . . .	265
5.2.7	Verhandlungsvorbereitung . . . . .	269
5.2.8	Ort, Zeit und Zusammensetzung einer Verhandlungsdelegation . . . . .	269
5.2.9	Kennenlernphase/small talk . . . . .	271
5.2.10	Taktiken in der Vertragsverhandlung . . . . .	271
5.2.11	Implementierung von Verhandlungsergebnissen und weitere Verhandlung . . . . .	272
5.3	Wie US-Amerikaner verhandeln . . . . .	273
5.3.1	Vorbemerkung . . . . .	273
5.3.2	Verhandlungsausbildung . . . . .	274
5.3.3	Mentalitäten . . . . .	275
5.3.4	Orientierung an rechtlichen Vorgaben . . . . .	275
5.3.5	Grundeigenschaften und Herangehensweisen . . . . .	277
5.3.6	Verhandlungsvorbereitung . . . . .	282
5.3.7	Ort, Zeit und Zusammensetzung des Verhandlungsteams . . . . .	283
5.3.8	Small talk . . . . .	283
5.3.9	Strategien und Taktiken . . . . .	283
<b>Themenlisten . . . . .</b>		<b>285</b>
<b>Literaturverzeichnis . . . . .</b>		<b>301</b>
<b>Stichwortverzeichnis . . . . .</b>		<b>321</b>