

Inhaltsverzeichnis

Florian W. Mehring – Die hohe Schule der Kriegskunst bei Geschäftsverhandlungen

Abkürzungsverzeichnis

Widmung und Danksagung

Hinweise zur Benutzung der Arbeit

TEIL A – Einführung

A.1 Aufbau und Ausgangspunkt der vorliegenden Arbeit

A.2 Stand der Forschung

A.3 Zur Wahl des übersetzten Werkes

A.4 Hinweise zur Übersetzung

A.5 Hinweise zur Terminologie

TEIL B – Übersetzung

Vorwort

Kapitel 1 – Eine Verhandlungskonstellation beurteilen

I. Ist eine Verhandlung ein Kräftemessen gestützt auf Macht oder gestützt auf Psychologie?

II. Wie beurteilt man eine Verhandlungskonstellation

Kapitel 2 – Eine Verhandlungssackgasse erzeugen

I. Die Erweiterung des [Verhandlungs]gegenstandes

II. Mit Hilfe eines Bündnisses die [eigene] Durchschlagskraft verstärken

III. Die Zuspitzung der Verhandlungskonstellation

Kapitel 3 – Das Tor zu einer Verhandlung und die Perspektive [einer Verhandlung]

I. Das Tor [zu einer Verhandlung] und die Perspektive [einer Verhandlung]: Die Durchführbarkeit und die Wünschbarkeit einer Verhandlung

- II. Eine [dank der] Verhandlung [in Aussicht stehende] schöne Zukunft ausmalen
- III. Wie macht man eine Verhandlung durchführbar und erwünscht?
- IV. Die drei Wurzeln einer Verhandlung

Kapitel 4 – Die fünf Verhandlungsgefüge

- I. Das Machtgefüge: Eine Trumpfkarte bei einer Verhandlung
- II. Das Verhandlungsgegenstandsgefüge: Die Voraussetzung für [die Anwendung] der Verknüpfungs[taktik]
- III. Das Teilnehmergefüge: Ein Gegenstand wird aufgrund einer Person [in die Verhandlung] einbezogen, [oder] eine Person wird aufgrund eines Gegenstandes [in die Verhandlung] einbezogen
- IV. Das Lagergefüge: die inneren Widersprüche der jeweiligen Verhandlungsseiten analysieren
- V. Das Kerngefüge: Objektive Faktoren, die eine Verhandlung einschränken

Kapitel 5 – Das Auslegen der Karten bei einer Verhandlung

- I. Beim Auslegen der Karten muss man [die Partie mit Karten] hohen [Wertes] beginnen und [mit Karten] niedrigen [Wertes] beenden
- II. Das Ziel beim Ausspielen von Karten
- III. [Seine] Karten nicht auf den Verhandlungstisch legen

Kapitel 6 – Kunstgriffe am Verhandlungstisch

- I. Der Kunstgriff des Nachgebens: Die Taktik „mit einem Schritt Position beziehen“ und die Salamtaktik
- II. Drei Anwendungsmethoden der Gesprächspausentaktik
- III. Der Schachzug der schriftlichen und der mündlichen Zusammenfassung
- IV. Die Rührei-Taktik und den Raumtemperatur-Kunstgriff anwenden, um die Verhandlung zu stören

- V. Sich vor den Kunstgriffen [des Unterbreitens] neuer Vorschläge und [des Einlegens von] Erholungspausen hüten
- VI. Dank dem Schachzug der Vorbedingung die Gesamtsituation der Verhandlung kontrollieren
- VII. Die Taktik des Geschäfts [gestützt auf ein] Gesamtpaket [in Verbindung mit der Einschluss-Taktik] und [die Taktik] der Koppelung – einen Verhandlungsspielraum schaffen

Kapitel 7 – Das Verhandlungstaktik-Schema

- I. Das Verhandlungstaktik-Schema
- II. Die Anwendung der Verhandlungstaktiken

Kapitel 8 – Die zehn Schritte in einer Verhandlung

- I. Die Lage abschätzen
- II. Den Standort bestimmen, eine Taktik ausarbeiten und festlegen

TEIL C – Kommentar

- C.1 Über den Autor
 - C.1.1 Biographie *Liu Birongs*
 - C.1.2 Bekanntheitsgrad *Liu Birongs*
 - C.1.3 Zur politischen Einstellung *Liu Birongs*
- C.2 Formale Bemerkungen über das übersetzte Werk
 - C.2.1 Allgemeines
 - C.2.2 Schrift und Layout
 - C.2.3 Rhetorische Stilmittel
- C.3 Inhaltliche Bemerkungen über das übersetzte Werk
 - C.3.1 Adressaten, Zielsetzung und die strategemische Komponente des übersetzten Werkes
 - C.3.2 Vergleich der *Hohen Schule der Kriegskunst bei Geschäftsverhandlungen* mit dem *Harvard-Konzept*
 - C.3.3 Vergleich der *Hohen Schule der Kriegskunst bei Geschäftsverhandlungen* mit Gerard I. Nierenbergs *The Art of Negotiating*

- C.3.4 Strategemische Aspekte im übersetzten Werk
 - C.3.4.1 Verhandlungsmethoden mit explizitem Bezug auf eines der 36 Strategeme
 - C.3.4.2 Verhandlungsmethoden mit implizitem Bezug auf eines der 36 Strategeme
- C.3.5 Interkulturelle Unterschiede
- C.4 Zitate
 - C.4.1 Selbstzitate
 - C.4.2 Anderweitige Zitate
 - C.4.3 Die Zitate im Einzelnen
 - C.4.3.1 *Meister Suns Kriegskanon* – Zitate aus vier Kapiteln
 - C.4.3.2 *Kommentar des Zuo* – Wie sich das kleine Reich *Zheng* in die Obhut des großen Reiches *Jin* begab
 - C.4.3.3 *Sima Qian* – *Zhang Liangs* Begegnung mit dem alten *Huang* auf der Brücke
 - C.4.3.4 *Zhuangzi* – *Ding*, der Koch, der einen Ochsen zerteilt
 - C.4.3.5 *Yuefu* – Südlich des [Großen] Flusses
 - C.4.3.6 *Du Fu* – In einer Reisenacht beschreibend, was ich fühle
 - C.4.3.7 *Su Shi* – Inschrift auf einer Mauer des *Xilin*-Klosters
 - C.4.3.8 *Xu Zhimo* – Zweiter Abschied von Cambridge
 - C.4.3.9 Colin Powell – *My American Journey*
 - C.4.3.10 Roger Morris – *Uncertain Greatness*
 - C.4.3.11 I. William Zartman / Maureen R. Berman – *The Practical Negotiator*
 - C.4.3.12 Jack Welch / Suzy Welch – *Winning*
 - C.4.3.13 *Lin Yutang* – *Mein Land und mein Volk*
 - C.4.3.14 James A. Wall Jr. – *Negotiation: Theory and Practice*
- C.5 Fazit

TEIL D – Bibliographie

- D.1 Erläuterungen

- D.2 Chinesische Werke
 - D.2.1 Nachschlagewerke
 - D.2.2 Bücher
 - D.2.3 Monographien *Liu Birongs* (Auswahl)
 - D.2.4 Ton- und Videoaufzeichnungen *Liu Birongs* (Auswahl)
 - D.2.5 Monographien *Ding Jianzhongs* (Auswahl)
 - D.3 Westlichsprachige und japanische Literatur
 - D.3.1 Nachschlagewerke
 - D.3.2 Bücher und Aufsätze (Auswahl)
 - D.3.3 Englischsprachige Monographien über
Geschäftsverhandlungen mit Chinabezug (Auswahl)
 - D.3.4 Dissertationen und Masterarbeiten über
Geschäftsverhandlungen mit Chinabezug (Auswahl)
 - D.4 Internetquellen
 - D.5 Sonstige elektronische Ressourcen
 - D.6 Internetsuchmaschinen
- TEIL E – Anhang
- E.1 Faksimile des vorderen Buchdeckels
 - E.2 Katalog der 36 Strategeme