

Inhaltsverzeichnis

Einleitung: Was Sie erwartet	5
1 Grundlagen des Verhandeln	
<i>Anja Mannhard</i>	7
1.1 Mit Fairness zur Lösung	7
1.2 Elemente einer erfolgreichen Verhandlung	8
1.3 Psychologische Grundlagen	11
2 Kreative Konfliktlösung im Team	
<i>Anja Mannhard</i>	13
2.1 Vom Sinn der Konflikte	13
2.2 Herz, Verstand und Bedürfnisse	14
2.3 Von Mimosen und sturen Eseln	20
3 Verhandeln mit Mitarbeitern	
<i>Anja Mannhard</i>	25
3.1 Balance zwischen Beziehung und Sache	25
3.2 Kommunikationsprinzipien anwenden	26
3.3 Das Harvard Konzept	27
4 Verhandeln mit Kindern	
<i>Parthena Tsentidou</i>	29
4.1 Warum mit Kindern verhandeln?	29
4.2 Kinderrechte, aber was ist das?	29
4.3 Kinder in Entscheidungen einbeziehen	35
4.4 Was es noch zu sagen gibt	40

5 Verhandeln mit Eltern	
<i>Georg Paulus</i>	41
5.1 Zwischen den Stühlen?	41
5.2 Grundvoraussetzungen	42
5.3 Kollektive Intelligenz	43
5.4 Systemisches Konsensieren als Entscheidungsverfahren	44
5.5 Praxistipps	52
6 Verhandeln mit Kindern und Eltern mit orientalischem Migrationshintergrund	
<i>Katrin Gratz & Naser El Bardanohi</i>	53
6.1 „Wir sind hier nicht auf dem Basar ...!“ – oder doch?	53
6.2 Unterschiedliche Kommunikationsstile	55
6.3 „Das ganze Leben ein Basar ...!“	56
6.4 Basar im Kindergarten	58
7 Verhandeln mit dem Träger und in der Öffentlichkeitsarbeit	
<i>Anja Mannhard</i>	65
7.1 Unterstützer und Bündnispartner finden	65
7.2 Vom Brückenbau der Leitung	66
7.3 Motivation und Strategien	71
Anhang	
<i>Parthena Tsentidou</i>	81
Literatur	86
Die Herausgeberin und Autorinnen und Autoren	88