

Inhalt

Danksagung	9
Vorwort	11
Kapitel 1 - Und Sie glauben, Sie könnten verhandeln?	15
Was sind Verhandlungen eigentlich?	15
Die Notwendigkeit der Zufriedenheit	21
Persönliche Werte	23
Ehrlichkeit sich selbst gegenüber	25
Wichtige Schlussfolgerungen	32
Kapitel 2 - Das Ziffernblatt des Verhandels	33
Das geschickte Konstruieren der Variablen	34
Weshalb gibt es so viele unterschiedliche Möglichkeiten, ein Geschäft auszuhandeln?	36
Wie das Ziffernblatt des Verhandels funktioniert	38
Wichtige Merksätze	55
Kapitel 3 - Weshalb Macht wichtig ist	57
Was verstehen wir unter Macht?	57
Wie beeinflusst Macht die Verhandlungen?	59
Wichtige Merksätze	81
Kapitel 4 - Die zehn Merkmale des Verhandels	83
1. Nervenstärke	85
2. Selbstdisziplin	86
3. Hartnäckigkeit	87
4. Durchsetzungsvermögen	90
5. Instinkt	91
6. Vorsicht	93
7. Neugierde	94
8. Numerisches Denken	95
9. Kreativität	96
10. Bescheidenheit	98
Wichtige Merksätze	99
Kapitel 5 - Die 14 Verhaltensweisen, die zum Erfolg führen	101
Die 14 Verhaltensweisen	103
Wichtige Merksätze	138

Kapitel 6 – Der »E«-Faktor	139
Die Auswirkungen menschlicher Emotionen auf Verhandlungen	139
Bewusste Kompetenz	146
Ihre Werte	152
Emotionale Intelligenz	152
Die Kunst des Verlierens	155
Das Bedürfnis nach emotionaler Zufriedenheit in den Griff bekommen	157
Vertrauen, Taktiken und Emotionen	162
Sichtbare Emotionen	163
Wichtige Merksätze	168
Kapitel 7 – Autorität und Entscheidungsbefugnis	169
Was ist Entscheidungsbefugnis?	169
Ihr Chef kann Ihr schlimmster Feind sein	177
Verhandlungen und Entscheidungsbefugnis innerhalb von Teams	182
Entscheidungsbefugnisse, bevor Sie mit den Verhandlungen beginnen	185
Die Autorität, Entscheidungen zu treffen	187
Entscheidungsbefugnis und Raum, um Wert zu schaffen	188
Wichtige Merksätze	190
Kapitel 8 – Taktiken und Werte	191
Den Verlauf und die Ablenkungsmanöver erkennen	191
Eine Frage der Auswahl und des persönlichen Stils	192
Was sind Taktiken?	196
Wichtige Merksätze	222
Kapitel 9 – Planungen und Vorbereitungen für den Aufbau von Wert	223
Die Planung kreativer Kompromisse, die zusätzliche Werte schaffen	223
Jeder einzelne Vertrag ist einzigartig	224
Wert verstehen	225
Die sechs grundlegenden Variablen	229
Die Arbeit mit Variablen	233
Es ist wichtig zu wissen, mit welchen Variablen man arbeiten muss	235
Risiko als Verhandlungsgegenstand	238

Die Vorbereitung auf den Umgang mit Komplexität	244
Planung aus einer praktischen Perspektive	250
Wichtige Merksätze	261
Abschließende Gedanken	263
Über den Autor	265
Über <i>The Gap Partnership</i>	267
Kostenlose Online-Verhandlungsanalyse	267
The Gap Partnership	267
Programme zur Entwicklung der Verhandlungsfertigkeiten	268
Stimmen zum Buch	271
Stichwortverzeichnis	273

