

INHALT

Vorbemerkung des Autors	
Einleitung	11
1. Die Kreml-Verhandlungsschule meistern.	15
Die Ziele und Motive des Gegenübers erkennen	16
Fuchs oder Löwe – wer verhandelt besser?	24
Wie ein Löwe die eigenen Interessen verteidigen	44
Das Verhalten des Gegenübers einordnen: vier Verhaltensmuster, vom »Halbstarken« bis zum »Panzer«	59
Spannungen am Verhandlungstisch regulieren	89
2. Einen Kompromiss von unnötigem Nachgeben unterscheiden lernen.	103
Ein Verhandlungsbudget aufstellen: vier entscheidende Bausteine, die das Ergebnis beeinflussen	104
Ein magisches Interessenvieleck aufbauen	113
3. Fünf entscheidende Methoden, um in harten Verhandlungen Ergebnisse zu erzielen	125
Augenkontakt als Erfolgsgarantie	127
Sich vor »Bedürftigkeit« und Angst schützen	128
Nein sagen, ohne das Verhältnis zu schädigen	136
Die Stellung als »Gastgeber« bringt Erfolg	141
Herausfinden, was einen antreibt	147
4. Verhandeln unter harten Bedingungen	151
Druck und Manipulation abwehren	152
Drei wichtige Maßnahmen für bessere Selbstbeherrschung ..	159

5 Sieben Methoden für die Einigung mit einem zähen Gegenüber	167
Wie man Sticheleien pariert und die Position des Gegenübers erkennt.	168
Vom Kampf zur Zusammenarbeit.	175
Die Grenzen der Teilzustimmungsmethode.	181
Verbindungen ziehen, um die Motive eines Manipulators zu erkennen.	187
Richtig diskutieren ohne zu provozieren	189
Grobheiten ausweichen.	198
Ein Scherz und ein freundliches Wort garantieren den Erfolg selbst bei härtesten Gegnern	213
Die »Humor«-Methode.	223
6. Den Standpunkt des Gegenübers sanft und diskret ändern	227
Prinzipien der psychologischen Beeinflussung.	229
Dem Gegenüber die Vorteile der eigenen Vorschläge zeigen: ein Spiel der Kontraste	230
Eine zuverlässige Methode, das Gegenüber auf die »richtige« Entscheidung zuzusteuern.	234
Fallen Sie nicht auf ein schnelles »Ja« herein	243
Die Antwort auf die schwierigste Frage.	250
Etwas einfangen, indem man es zunächst loslässt	251
Muss ich Geschenke erwidern?	256
7. Eine Roadmap für die Verhandlungen entwerfen	263
Wovon werden Verhandlungen bestimmt? Die Rolle von Strategie und Taktik	265
Eine Roadmap entwerfen – was braucht man dafür?	269
Einige berufliche Eindrücke von Verhandlungen mit ausländischen Gegenübern	308
Beispielantworten auf die Übungsfragen	319
Über den Autor	331
Anmerkungen	333