

Inhalt

Wie Sie mit diesem Buch erfolgreich werden	5
So bereiten Sie sich taktisch klug vor	7
Das Drehbuch	8
Der Vorbereitungsbogen	13
Die vier Grundmaximen	18
Verhandlungsstile	23
Verhandlungstaktik und Manipulation: Wo verläuft die Grenze?	31
Die 23 raffiniertesten Verhandlungstaktiken unter der Lupe	35
Freiheitskämpfer oder Terrorist?	35
Achillesfersenstrategie	39
Frist setzen	43
Guter Polizist – böser Polizist	45
Unverzichtbare Autoritäten vorgeben	50
Ich kann nicht anders	53
Den Kuchen vergrößern	57
„Meine Schwierigkeiten“ zu „unseren Schwierigkeiten“ machen	60
Salamitaktik	63
Angst einflößen	66

Ultimatum stellen	70
Walk out	73
Den Brunnen vergiften	76
Einen Fuß in die Tür bekommen	79
Erst geben, dann wieder nehmen	83
Täter, Opfer und Retter konstruieren	86
Tabuisierung	89
Den Gegner vor den Kopf stoßen	92
Vergleiche anführen	96
Sich rarmachen	99
Erst Wohltäter, dann Forderer	102
Mit Wechselbeziehungen taktieren	106
Einigkeit durch Oberflächlichkeiten erzielen	109
 Taktisches Handwerkszeug für gelungene Verhandlungen	 113
Wie erkenne ich einen Bluff?	113
Wie gehe ich mit Einwänden um?	115
Mit Fragen führen	120