

Inhaltsverzeichnis

Danksagung 9

Vorwort 11

1 Und Sie glauben, Sie könnten verhandeln? 13

Einführung 13

Was also sind Verhandlungen eigentlich? 14

Die Notwendigkeit der Zufriedenheit 20

Verhandeln im Gegensatz zum Verkaufen 21

Persönliche Werte 23

Der Fall für Zusammenarbeit 24

Ehrlichkeit sich selbst gegenüber 24

Vier Herausforderungen, die wir lösen müssen 25

Zusammenfassung 32

2 Das Ziffernblatt des Verhandelns 33

Verhandlungen sinnvoll gestalten, so dass alle Beteiligten davon profitieren 34

Wer ist also der »komplette Verhandler«? 37

Die drei Faktoren, die jede Verhandlung beeinflussen 38

Weshalb gibt es so viele unterschiedliche Möglichkeiten, ein Geschäft auszuhandeln? 43

Warum das Ziffernblatt des Verhandelns in der Praxis funktioniert 45

Zusammenfassung zum Ziffernblatt des Verhandelns 67

3 Weshalb Macht wichtig ist	69
Was verstehen wir unter Macht?	69
Wie beeinflusst Macht Verhandlungen?	73
Umstände, die Einfluss auf Macht haben	88
Macht schaffen, die Kontrolle ermöglicht	103
Zusammenfassung	108
4 Die zehn Charaktereigenschaften des Verhandelns	109
1. Nervenstärke	111
2. Selbstdisziplin	112
3. Hartnäckigkeit	113
4. Durchsetzungsvermögen	116
5. Instinkt	117
6. Vorsicht	119
7. Neugierde	120
8. Numerisches Denken	122
9. Kreativität	124
10. Bescheidenheit	125
Zusammenfassung	127
5 Die 14 Verhaltensweisen, die zum Erfolg führen	129
Ihre Verhaltensweisen und Eigenschaften	129
Die 14 Verhaltensweisen	134
Zusammenfassung	168
6 Der E-Faktor	169
Auswirkungen menschlicher Emotionen auf Verhandlungen	169
Bewusste Kompetenz	175
Ihre Werte	182
Emotionale Intelligenz	182
Die Kunst des Verlierens	185
Das Bedürfnis nach emotionaler Zufriedenheit in den Griff bekommen	187
Vertrauen versus Taktiken – die emotionale Antwort	191
Sichtbare Emotionen	193
Zusammenfassung	198

7 Autorität und Entscheidungsbefugnis	201
Was ist Entscheidungsbefugnis?	201
Bis zu einem gewissen Grad sind wir alle entscheidungsbefugt	202
Ihr Chef als Ihr schlimmster Feind	207
Verhandlungen und Entscheidungsbefugnis innerhalb von Teams	213
Entscheidungsbefugnisse bevor Sie mit Verhandlungen beginnen	215
Entscheidungsberechtigungen, die Sie schützen	216
Ermächtigt, die falschen Dinge zu tun?	218
Die Autorität, Entscheidungen zu treffen	219
Entscheidungsbefugnis und Raum, um Wert zu schaffen	224
8 Taktiken und Werte	225
Die große Bedeutung, leidenschaftslos in Verhandlungen zu sein	225
Eine Frage der Auswahl und des persönlichen Stils	227
Was sind Taktiken?	231
Zusammenfassung	253
9 Planungen und Vorbereitungen für den Aufbau von Wert	255
Jeder einzelne Vertrag ist einzigartig	257
Wert verstehen	259
Die sechs grundlegenden Variablen	264
Die Arbeit mit Variablen	268
Es ist wichtig zu wissen, mit welchen Variablen man arbeiten kann	271
Risiko als Verhandlungsgegenstand	274
Die Vorbereitung darauf, mit Komplexität umzugehen	281
Unvoreingenommenheit ist erforderlich	283
Planung aus einer praktischen Perspektive	287
Zusammenfassung	299
Über den Autor	301
Stichwortverzeichnis	303