

Inhalt

Danke	13
Einleitung: Die sieben Gesetze des Verhandeln im Grenzbereich	15
Hinweise zum Sprachgebrauch in diesem Buch	17
Gesetz 1: Analysieren Sie Ihren Verhandlungspartner	19
Analyse des Verhandlungspartners vor der Verhandlung.....	22
<i>Welche Positionen und welche Motive hat Ihr Verhandlungspartner?</i>	22
<i>Welche Inhalte erwartet Ihr Verhandlungspartner?</i>	31
<i>Beschaffen Sie sich die wichtigen Informationen</i>	32
<i>Lassen Sie Ihren Verhandlungspartner beobachten</i>	34
Tipps für die Vorbereitung einer Verhandlung:	35
Analyse des Verhandlungspartners während der Verhandlung.....	37
<i>Setzen Sie das analytische Zuhören ein</i>	37
<i>Analysieren Sie die Sprache Ihres Verhandlungspartners</i>	41
Verkaufen und Verhandeln	54
Die richtige Lösung für das richtige Motiv.....	57
Weniger Einwände	57

Struktur der Fragen	58
Motive bewusst machen	59
Angenommen	60
<i>Analysieren Sie die Körpersprache Ihres Verhandlungspartners</i>	63
Analyse der Körpersprache	63
Gesetz 2: Verfolgen Sie Ihr Ziel mit einer klaren Strategie	67
Die Strategie	71
<i>Strategie 1: Druck ausüben</i>	71
<i>Strategie 2: Ausweichen</i>	72
<i>Strategie 3: Nachgeben</i>	73
<i>Strategie 4: Partnerschaft</i>	73
<i>Strategie 5: Der Kompromiss</i>	74
Welche Strategie sollten Sie anwenden?	76
<i>Wie wichtig ist Ihnen die Vereinbarung?</i>	76
<i>Wie ist die Macht verteilt?</i>	77
<i>Welche gemeinsamen Interessen gibt es?</i>	77
<i>Welche persönliche Beziehung haben Sie zu Ihrem Verhandlungspartner?</i>	77
<i>Wie soll die Beziehung zu Ihrem Verhandlungspartner nach der Verhandlung sein?</i>	79
Die Taktik	81
<i>Taktik 1: Umarmung</i>	82
<i>Taktik 2: Präzedenzfall</i>	83
<i>Taktik 3: Unwahrheiten</i>	84
<i>Taktik 4: Versprechungen</i>	85
<i>Taktik 5: Treffen in der Mitte</i>	86
<i>Taktik 6: Schmeicheleien</i>	86
<i>Taktik 7: Der gute und der böse Polizist</i>	87
<i>Taktik 8: Sitzordnung</i>	88
Ein psychologischer Tipp zum Betreten von Räumen	90

<i>Taktik 9: Berufung auf eine höhere Instanz</i>	91
<i>Taktik 10: Bestimmen der Zeit.....</i>	94
Sie bestimmen, wie lange ein Thema verhandelt wird...	94
Sie bestimmen, wie die Zeit zu Ihren Gunsten eingeteilt wird	95
Sie bestimmen, wann eine Vertagung sinnvoll ist	95

Gesetz 3: Überzeugen Sie mit den richtigen Argumenten 99

Lassen Sie Ihren Verhandlungspartner zuerst reden	102
Kommunizieren Sie den Nutzen für den Verhandlungspartner	104
Verhandeln Sie über einen Zielbereich statt über den Zielpunkt	106
Beachten Sie den Grundsatz der Reziprozität	109
Nennen Sie sowenig Argumente wie möglich	110
Nennen Sie Ihr stärkstes Argument zuerst	110
<i>Wie viele Argumente brauchen Sie?</i>	111
Sprechen Sie die Sprache Ihres Verhandlungspartners....	112
Überzeugen Sie mit emotionaler Sprache	113
Greifen Sie die Argumentationen des Verhandlungspartners auf	114
Konzentrieren Sie sich auf das schwächste Argument Ihres Verhandlungspartners	114
Stellen Sie die Wichtigkeit, nicht die Richtigkeit Ihrer Argumente hervor	115
Sagen Sie nur, was Sie sagen wollten	116
Wenn Sie nichts zu sagen haben – sagen Sie nichts	116

Gesetz 4: Übernehmen Sie die Führung in der Verhandlung 119

Die Wirkung von Stress auf Ihre Leistungsfähigkeit	122
Erkennen Sie den Stress und nutzen Sie ihn	125
Gehen Sie auf die Tribüne	126
Entgehen Sie der Instinkt-Falle	128
Wenn Sie angegriffen werden – reagieren Sie nicht	129

Arbeiten Sie nicht an der Aktion Ihres Verhandlungspartners, sondern an Ihrer Reaktion	133
Übergeben Sie das Problem	134
Gesetz 5: Zeigen Sie Ihre Macht	139
Werden Sie sich Ihrer Macht bewusst!	142
Zeigen Sie Ihre Macht!	147
<i>Folgende Fragen können Sie sich in der Vorbereitung überlegen:</i>	148
Sorgen Sie dafür, dass die Verhandlung nicht scheitern kann!	148
Verhandlungen mit unsympathischen Personen.....	151
Verhandlungen mit irrationalen Personen.....	156
Verhandeln mit arroganten Personen.....	157
Verhandlungen mit mächtig erscheinenden Personen	158
Verhandeln mit Gruppen	158
<i>Was sind Sie? Welche Rolle nehmen Sie ein?</i>	160
<i>Wie können Sie die einzelnen Positionen erkennen?</i>	161
<i>Wie gehen Sie mit den einzelnen Positionen um?..</i>	162
<i>Wichtige Methoden zur Verhandlung mit Gruppen</i>	163
Verhandlungen mit Drogenabhängigen	167
Gesetz 6: Brechen Sie jeden Widerstand	171
Warnen Sie Ihren Verhandlungspartner	175
<i>Die Warnung</i>	175
<i>Die Drohung</i>	175
Treiben Sie Ihren Verhandlungspartner nie in eine Ecke.	176
Emotionalisieren Sie Ihre Warnung	178
<i>Folgende Fragen haben sich bei dieser Vorgehensweise bewährt</i>	182

Gewinnen Sie nicht gegen ihn, gewinnen Sie ihn für sich	184
Demonstrieren Sie Ihre Entschlossenheit	186
<i>Ihre Warnung wird ignoriert</i>	186
Machen Sie Ihre Warnung wahr	188
Bieten Sie Ihrem Verhandlungspartner eine Möglichkeit zum Einlenken an	189
<i>Wenn Ihr Verhandlungspartner die Brücke nicht betritt</i>	191
<i>Wenn Ihr Verhandlungspartner die Brücke betritt</i>	194
Zeigen Sie nie ein Gewinnerlächeln	195

**Gesetz 7: Sorgen Sie für die Einhaltung
der Vereinbarung**

Nach der Unterzeichnung: Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser	199
Die Vereinbarung detailliert festhalten, damit es keinen Raum für Interpretationen gibt	200
Schriftliche Formulierung für die Vereinbarung	201
Bestätigen Sie Ihren Verhandlungspartner in der Richtigkeit seiner Entscheidung	203
Epilog	205
Anmerkungen	207
Zusammenfassung und Arbeitshandbuch	208
Literaturhinweise	248
Register	249