

Inhalt

Vorwort von Nicole Riggers	7
1. EINLEITUNG	11
1.1 Warum ich dieses Buch schreibe	11
1.2 Wie Sie dieses Buch am besten handhaben	17
1.3 Was dieses Buch (nicht) ist	20
2. SIE STEHEN HIER	25
2.1 Verhandeln ist keine Einbahnstraße	25
2.2 Willkommen in der Konditionierung	35
2.3 Vom Einparken und der Selbstbestimmung	40
2.4 Warum Frauen sind, wie sie sind – und Männer auch	45
2.5 Aus der Praxis: Geschlechterdynamiken im Digitalen	55
3. DIE ROUTE WIRD NEU BERECHNET	61
3.1 Die Worte der anderen: von der Kunst, das Gegenüber kommunikativ zu entschlüsseln	61
3.2 Es geht nichts über eine gute (taktische) Story	73
3.3 Verstehe deine Biochemie	83
3.4 Selbstreflexion und -empowerment	97
4. NICHT IN DIESEM TON ... ODER GERADE DOCH?	107
4.1 Zentrale Elemente der Gesprächsführung	107
4.2 Gesprächsebenen	113
4.3 Frauen fragen, Männer sagen	119
4.4 Fragen statt rechtfertigen	126
4.5 Umgang mit Widerstand und Konflikten in Verhandlungen	134

5. KLEINE TRICKS, GROSSE WIRKUNG	141
5.1 Die Bedeutung der „Areas“ beim Verhandeln	141
5.2 No Reaction Area: Die Kunst des effektiven Nichtstuns (Basset Hound)	145
5.3 Body Reaction Area: Die Kraft der Bewegung (Englische Bulldogge)	147
5.4 Non Content Area: Taktiken für gezielte Verwirrung (Bullterrier)	149
5.5 Content Area: Fachwissen und Wirkung (Saluki)	151
 6. GECOVERTE ÜBERHOLMANÖVER	155
6.1 Konkurrenzspiele	156
6.2 Mängelspiele	156
6.3 Verunsicherungsspiele	157
6.4 Unterbrechungsspiele	158
6.5 Verratsspiele	158
6.6 Auflösungen	159
 7. AB IN DIE GARAGE!	163
7.1 Reflexionsfragen zum Selbstcheck	163
7.2 Let's talk about ... Mindset	166
7.3 Ad-hoc-Map zur sicheren Verhandlung	168
7.4 Tools zur proaktiven Gesprächssteuerung	170
7.5 Neun Quicktips für souveränes Auftreten	171
 Abschlussgedanken	175
Danksagung	179
Quellenangaben	181