

# INHALT

<b>Vorwort</b>	<b>13</b>
<b>Einführung</b>	<b>17</b>
 <b>KAPITEL 1</b>	
<b>DENKWEISE EINES VERHANDLUNGSFÜHRERS</b>	<b>27</b>
<b>Verhandlungsdossier #1 Naher Osten und Asien</b>	<b>29</b>
<b>Technik 1 Schaffen Sie Ordnung im Chaos: Nutzen Sie Ihr Rotes Zentrum</b>	<b>32</b>
<b>Technik 2 Übernehmen sie die Kontrolle über ihren inneren Zustand</b>	<b>37</b>
<b>Verhandlungsdossier #2 UK</b>	<b>50</b>
<b>Technik 3 Verbessern Sie mit emotionaler Intelligenz Ihr Verhandlungsgeschick</b>	<b>60</b>
<b>Zusammenfassung</b>	<b>75</b>

**KAPITEL 2****ERFOLG IN JEDER VERHANDLUNG VORBEREITEN 77**

**Technik 4** Hart trainieren, leicht kämpfen 78

**Verhandlungsdossier #3** Europa und Afrika 80

**Technik 5** Konzentration auf das »Wer« und nicht auf das »Wie« 91

**Technik 6** Festlegen des Kampfrythmus und Übungen zum  
sofortigen Handeln 99

**Zusammenfassung** 108

**KAPITEL 3****PRAKTISCHE PSYCHOLOGIE ZUR BEEINFLUSSUNG  
JEDER VERHANDLUNG 111**

**Technik 7** Erste Schritte: Festlegung Ihrer  
Kommunikationsstrategie 112

**Technik 8** Wie alles funktioniert: die Wissenschaft hinter  
der Verhandlung 114

**Verhandlungsdossier #4** Naher Osten 129

**Technik 9** Aktives Zuhören, Aufbau einer Beziehung,  
vertrauensvolle Einflussnahme 139

**Zusammenfassung** 161

**KAPITEL 4****VERMEIDUNG HÄUFIGER VERHANDLUNGSFEHLER 165**

**Verhandlungsdossier #5** Asien-Pazifik 166

**Technik 10** Persönliche Hindernisse für eine effektive  
Kommunikation 170

**Technik 11** Bewusste Blockaden einer effektiven Kommunikation 175

**Technik 12** Konflikt Annehmen: Wenn Widerstand sinnvoll ist 180

**Zusammenfassung** 188

**KAPITEL 5****MIT SCHWIERIGEN MENSCHEN VERHANDELN 191**

<b>Technik 13</b>	Zuerst den anderen verstehen wollen.	
	Was ist sein Modell der Welt?	193
<b>Technik 14</b>	Erst einen Plan erstellen, dann umsetzen.	
	Risiko ist kein Schimpfwort	201
<b>Technik 15</b>	Erfolg in Stressigen, emotionalen oder heiklen Verhandlungen	205
<b>Verhandlungsdossier Akte #6</b>	UK	207
<b>Zusammenfassung</b>		221

<b>Ihr Fünf-Schritte-Aktionsplan für lebenslangen Verhandlungserfolg</b>	223
<b>Ein letztes Wort</b>	235
<b>Anhang A</b>	237
<b>Anhang B</b>	239
<b>Danksagungen</b>	241
<b>Anmerkungen</b>	243
<b>Weitere Lektüre</b>	247
<b>Index</b>	251