

# INHALT

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

**KAPITEL 2**

<b>ERFOLG IN JEDER VERHANDLUNG VORBEREITEN</b>	<b>77</b>
<b>Technik 4</b> Hart trainieren, leicht kämpfen	78
<b>Verhandlungsdossier #3</b> Europa und Afrika	80
<b>Technik 5</b> Konzentration auf das »Wer« und nicht auf das »Wie«	91
<b>Technik 6</b> Festlegen des Kampfrhythmus und Übungen zum sofortigen Handeln	99
<b>Zusammenfassung</b>	<b>108</b>

**KAPITEL 3**

<b>PRAKTISCHE PSYCHOLOGIE ZUR BEEINFLUSSUNG JEDER VERHANDLUNG</b>	<b>111</b>
<b>Technik 7</b> Erste Schritte: Festlegung Ihrer Kommunikationsstrategie	112
<b>Technik 8</b> Wie alles Funktioniert: die Wissenschaft hinter der Verhandlung	114
<b>Verhandlungsdossier #4</b> Naher Osten	129
<b>Technik 9</b> Aktives Zuhören, Aufbau einer Beziehung, vertrauensvolle Einflussnahme	139
<b>Zusammenfassung</b>	<b>161</b>

**KAPITEL 4**

<b>VERMEIDUNG HÄUFIGER VERHANDLUNGSFEHLER</b>	<b>165</b>
<b>Verhandlungsdossier #5</b> Asien-Pazifik	166
<b>Technik 10</b> Persönliche Hindernisse für eine effektive Kommunikation	170
<b>Technik 11</b> Bewusste Blockaden einer effektiven Kommunikation	175
<b>Technik 12</b> Konflikt Annehmen: Wenn Widerstand sinnvoll ist	180
<b>Zusammenfassung</b>	<b>188</b>

<b>KAPITEL 5</b>	
<b>MIT SCHWIERIGEN MENSCHEN VERHANDELN</b>	<b>191</b>
<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
Verhandlungsdossier Akte #6 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