

# INHALT

Einleitung . . . . .	7
<b>I. Die Macht . . . . .</b>	<b>13</b>
Macht verstehen . . . . .	15
Macht erhöhen . . . . .	27
Von der Macht zum Ziel . . . . .	45
<b>II. Die Kommunikation . . . . .</b>	<b>51</b>
Die Beziehung zum Gegenüber . . . . .	53
Emotionen . . . . .	73
Informationen . . . . .	81
Alternative Kommunikationswege . . . . .	99
<b>III. Die Interessen . . . . .</b>	<b>105</b>
Bekommen, was Sie wirklich wollen . . . . .	107
<b>IV. Die Tricks . . . . .</b>	<b>141</b>
Ankern . . . . .	143
Das Prinzip der Gegenseitigkeit . . . . .	158
Fairness . . . . .	169
Framing . . . . .	179

<b>V. Der Abschluss</b>	187
Overcommitment	189
Drohungen	196
Die goldene Brücke	202
Die Schriftform	208
Nachwort	217
Das Puzzle zusammensetzen	224
Dank	226
Anmerkungen	227
Literatur	254