

INHALT

Einleitung 7

I. Die Macht 13

Macht verstehen 15

Macht erhöhen 27

Von der Macht zum Ziel 45

II. Die Kommunikation 51

Die Beziehung zum Gegenüber 53

Emotionen 73

Informationen 81

Alternative Kommunikationswege 99

III. Die Interessen 105

Bekommen, was Sie wirklich wollen 107

IV. Die Tricks 141

Ankern 143

Das Prinzip der Gegenseitigkeit 158

Fairness 169

Framing 179

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