

# Inhalt

Sie + dieses Buch = mehr Geld!	5
Sachdienlicher Hinweis: <b>Ja, aber</b> ist tot!	6
Was wollen Sie verhandeln?	9
Fix, variabel, anteilig, erfolgsabhängig, gemixt – oder wie?	12
Geld ist nicht alles – was gibt's noch?	15
Sie sind selbstständig? Was ist Ihre Leistung wert?	18
Geld und Selbstwertgefühl – eine geheime Beziehung	23
So erkennen Sie Ihre persönlichen Glaubenssätze	24
Ihr Selbst – eine Bestandsaufnahme	28
Erkennen Sie Ihren Wert	32
Was Ihre Gefühle Ihnen verraten	36
Vergleichen Sie Ihr Selbstbild mit Ihrem Fremdbild	38
Ihr Weg zum Ziel – mit Anlauf in sechs Schritten zum Erfolg	45
Formulieren Sie ichbezogen und positiv	45
Schritt 1: Werden Sie konkret	52
Schritt 2: Vertrauen Sie Ihrer Intuition	55
Schritt 3: Messen Sie Ihren Erfolg	58
Schritt 4: Ergreifen Sie die Initiative	60

Schritt 5: Seien Sie „creativ“	62
Schritt 6: Nehmen Sie die Herausforderung an	65
Kommunikation gekonnt entschlüsseln	69
Exkurs: Hemisphären – links- oder rechtslastig?	70
Die Inhaltsebene – Fakten, Fakten, Fakten	72
Die Beziehungsebene: Lass uns Freunde sein!	73
Die Geschäftsordnung – mal formell, mal informell	74
Ihr Unterbewusstsein meldet sich zu Wort	78
Kommunikationsebenen für Ihre Verhandlung einsetzen	79
Verhandlungstypen durchschauen	91
Max und Maxima – die strategischen Gewinnmaximierer	92
Domenik und Domenika – die dominanten Powerpakete	99
Star und Stella – die mitreißenden Entertainer	107
Traugott und Traudel – die loyalen Unterstützer	114
Mischa und Mascha – die Mischung macht's?	117
Tipps und Tricks nach der Verhandlung	121
Sicher ist sicher: Schreiben Sie alles genau auf!	121
Speedcoaching – jetzt geht's los!	123
Weiterführende Literaturempfehlungen	125
Herzlichen Dank!	127