

Inhaltsverzeichnis

Die erste Begegnung	1
„So nicht!“, sagt Bauer Breuninger	2
Der erste Eindruck	3
Sympathie	4
Rapport	6
Jedem das Seine!	8
Rapport, raffiniert	11
Innere Einstellung wählen, Selbstmotivation steigern	13
Im Schatten des Vorgängers	16
Der Halo-Effekt	20
Doppelbindung	22
Der graue Schatten	23
Literatur	25
Schwierige Typen	27
An Zorn kommt keiner vorbei	28
NLP	30
Exitus nach zehn Minuten	35
Ich- und Du-Botschaften	37
Killerphrasen	39
Gibt es „schwierige Typen“ überhaupt?	40
So haben wir es noch gar nicht betrachtet	41
Dachdecken	52
Wo ist der Ball?	53
Hypnotische Kommunikation	54
Literatur	58
Informationsaustausch	59
Projektentwickler Müller hat gut zugehört	60
Drei einfache Regeln!	62
Fünf starke Vorteile	63

VII

Wieso, weshalb, warum – wer nicht fragt, bleibt dumm	66
Fragetechnik	71
Das Auge isst mit!	73
Körpersprache lesen	76
Feedbackorientiert vorgehen	79
Körpersprache einsetzen	80
Literatur	82
Zocker und Feilscher	83
Herr Milan lässt sich rupfen	84
Strategisches Verhandeln	86
Guter Junge, böses Mädchen	87
Auge um Auge	89
Schach ist ein schönes Spiel	91
Kühle Absage	94
Und tschüss!	95
Herzinfarkt	97
Dumm ist schlau	98
Harte Bandagen	100
Profis unter sich	104
Literatur	112
Sachgerechte Lösungen entwickeln	113
Was bildet diese Kuh sich eigentlich ein?	114
Menschen und Positionen getrennt betrachten	117
Verhandlungsjudo	119
Es sieht aus wie ein Patt, ist es aber nicht!	121
Auf Interessen schauen, nicht auf Positionen	123
Kreative Menschen verhandeln besser!	125
Optionen zum gegenseitigen Nutzen finden	129
Pacing und Leading	130
Mit der inneren Landkarte arbeiten	131
Literatur	134
Schlussgedanken	135
Dank	137
Über die Autoren	139