

# INHALT

|   |            |
|---|------------|
| <b>Vorbemerkung des Autors</b> .....  | <b>7</b>   |
| <b>Einleitung</b> .....   | <b>11</b>  |
| <b>1. Die Kreml-Verhandlungsschule meistern.</b> .....  | <b>15</b>  |
| Die Ziele und Motive des Gegenübers erkennen .....  | 16         |
| Fuchs oder Löwe – wer verhandelt besser? .....  | 24         |
| Wie ein Löwe die eigenen Interessen verteidigen .....   | 44         |
| Das Verhalten des Gegenübers einordnen: vier Verhaltensmuster, vom »Halbstarken« bis zum »Panzer« ..... | 59         |
| Spannungen am Verhandlungstisch regulieren .....  | 89         |
| <b>2. Einen Kompromiss von unnötigem Nachgeben unterscheiden lernen.</b> .....                          | <b>103</b> |
| Ein Verhandlungsbudget aufstellen: vier entscheidende Bausteine, die das Ergebnis beeinflussen .....    | 104        |
| Ein magisches Interessenvieleck aufbauen .....  | 113        |
| <b>3. Fünf entscheidende Methoden, um in harten Verhandlungen Ergebnisse zu erzielen</b> .....          | <b>125</b> |
| Augenkontakt als Erfolgsgarantie .....  | 127        |
| Sich vor »Bedürftigkeit« und Angst schützen .....   | 128        |
| Nein sagen, ohne das Verhältnis zu schädigen .....  | 136        |
| Die Stellung als »Gastgeber« bringt Erfolg .....  | 141        |
| Herausfinden, was einen antreibt .....  | 147        |
| <b>4. Verhandeln unter harten Bedingungen</b> .....   | <b>151</b> |
| Druck und Manipulation abwehren .....   | 152        |
| Drei wichtige Maßnahmen für bessere Selbstbeherrschung ..   | 159        |

|  |            |
|--|------------|
| <b>5 Sieben Methoden für die Einigung mit einem zähen Gegenüber . . . . .</b>                      | <b>167</b> |
| Wie man Sticheleien pariert und die Position des Gegenübers erkennt . . . . .                      | 168        |
| Vom Kampf zur Zusammenarbeit . . . . .   | 175        |
| Die Grenzen der Teilzustimmungsmethode . . . . .   | 181        |
| Verbbindungen ziehen, um die Motive eines Manipulators zu erkennen . . . . .                       | 187        |
| Richtig diskutieren ohne zu provozieren . . . . .  | 189        |
| Grobheiten ausweichen . . . . .  | 198        |
| Ein Scherz und ein freundliches Wort garantieren den Erfolg selbst bei härtesten Gegnern . . . . . | 213        |
| Die »Humor«-Methode . . . . .  | 223        |
| <b>6. Den Standpunkt des Gegenübers sanft und diskret ändern . . . . .</b>                         | <b>227</b> |
| Prinzipien der psychologischen Beeinflussung . . . . .   | 229        |
| Dem Gegenüber die Vorteile der eigenen Vorschläge zeigen: ein Spiel der Kontraste . . . . .        | 230        |
| Eine zuverlässige Methode, das Gegenüber auf die »richtige« Entscheidung zuzusteuern . . . . .     | 234        |
| Fallen Sie nicht auf ein schnelles »Ja« herein . . . . .   | 243        |
| Die Antwort auf die schwierigste Frage . . . . .   | 250        |
| Etwas einfangen, indem man es zunächst loslässt . . . . .  | 251        |
| Muss ich Geschenke erwidern? . . . . .   | 256        |
| <b>7. Eine Roadmap für die Verhandlungen entwerfen . . . . .</b>                                   | <b>263</b> |
| Wovon werden Verhandlungen bestimmt? Die Rolle von Strategie und Taktik . . . . .                  | 265        |
| Eine Roadmap entwerfen – was braucht man dafür? . . . . .  | 269        |
| Einige berufliche Eindrücke von Verhandlungen mit ausländischen Gegenübern . . . . .               | 308        |
| <b>Beispielantworten auf die Übungsfragen . . . . .</b>  | <b>319</b> |
| <b>Über den Autor . . . . .</b>  | <b>331</b> |
| <b>Anmerkungen . . . . .</b>   | <b>333</b> |