Inhalt

Danksagung 9

Vorwort 11

Kapitel 1 – Und Sie glauben, Sie könnten verhandeln? 15
Was sind Verhandlungen eigentlich? *15*
Die Notwendigkeit der Zufriedenheit *21*
Persönliche Werte *23*
Ehrlichkeit sich selbst gegenüber *25*
Wichtige Schlussfolgerungen *32*

Kapitel 2 – Das Ziffernblatt des Verhandelns 33
Das geschickte Konstruieren der Variablen *34*
Weshalb gibt es so viele unterschiedliche Möglichkeiten, ein Geschäft auszuhandeln? *36*
Wie das Ziffernblatt des Verhandelns funktioniert *38*
Wichtige Merksätze *55*

Kapitel 3 – Weshalb Macht wichtig ist 57
Was verstehen wir unter Macht? *57*
Wie beeinflusst Macht die Verhandlungen? *59*
Wichtige Merksätze *81*

Kapitel 4 – Die zehn Merkmale des Verhandelns 83
1. Nervenstärke *85*
2. Selbstdisziplin *86*
3. Hartnäckigkeit *87*
4. Durchsetzungsvermögen *90*
5. Instinkt *91*
6. Vorsicht *93*
7. Neugierde *94*
8. Numerisches Denken *95*
9. Kreativität *96*
10. Bescheidenheit *98*
Wichtige Merksätze *99*

Kapitel 5 – Die 14 Verhaltensweisen, die zum Erfolg führen . . . 101
Die 14 Verhaltensweisen *103*
Wichtige Merksätze *138*

Bibliografische Informationen
http://d-nb.info/1120429528

digitalisiert durch DEUTSCHE NATIONAL BIBLIOTHEK

Kapitel 6 - Der »E«-Faktor 139
Die Auswirkungen menschlicher Emotionen auf Verhandlungen *139*
Bewusste Kompetenz *146*
Ihre Werte *152*
Emotionale Intelligenz *152*
Die Kunst des Verlierens *155*
Das Bedürfnis nach emotionaler Zufriedenheit in den Griff bekommen *157*
Vertrauen, Taktiken und Emotionen *162*
Sichtbare Emotionen *163*
Wichtige Merksätze *168*

Kapitel 7 - Autorität und Entscheidungsbefugnis 169
Was ist Entscheidungsbefugnis? *169*
Ihr Chef kann Ihr schlimmster Feind sein *177*
Verhandlungen und Entscheidungsbefugnis innerhalb von Teams *182*
Entscheidungsbefugnisse, bevor Sie mit den Verhandlungen beginnen *185*
Die Autorität, Entscheidungen zu treffen *187*
Entscheidungsbefugnis und Raum, um Wert zu schaffen *188*
Wichtige Merksätze *190*

Kapitel 8 - Taktiken und Werte 191
Den Verlauf und die Ablenkungsmanöver erkennen *191*
Eine Frage der Auswahl und des persönlichen Stils *192*
Was sind Taktiken? *196*
Wichtige Merksätze *222*

Kapitel 9 - Planungen und Vorbereitungen für den Aufbau von Wert 223
Die Planung kreativer Kompromisse, die zusätzliche Werte schaffen *223*
Jeder einzelne Vertrag ist einzigartig *224*
Wert verstehen *225*
Die sechs grundlegenden Variablen *229*
Die Arbeit mit Variablen *233*
Es ist wichtig zu wissen, mit welchen Variablen man arbeiten muss *235*
Risiko als Verhandlungsgegenstand *238*

Die Vorbereitung auf den Umgang mit Komplexität *244*
Planung aus einer praktischen Perspektive *250*
Wichtige Merksätze *261*

Abschließende Gedanken **263**

Über den Autor **265**

Über *The Gap Partnership* **267**
Kostenlose Online-Verhandlungsanalyse *267*
The Gap Partnership *267*
Programme zur Entwicklung der Verhandlungsfertigkeiten *268*

Stimmen zum Buch **271**

Stichwortverzeichnis **273**