

## Stichwortverzeichnis

- A** Alternative 97, 130, 146, 148 f.,  
153, 268  
Alternativen 56  
Alternativfrage 178 f.  
Annahme 165, 169, 189  
Argumentation 95, 119, 146, 236  
argumentation 62  
Argumentationskette 117, 145,  
235, 271
- B** BATNA 100, 146  
Bedürftigkeit 129 f., 209  
Beleidigung 247  
Beurteilungskriterien 142  
Beziehungachse 16  
Beziehungsebene 55, 72, 101, 120,  
237  
Bohrende Frage 179, 183, 185
- D** Dominanter Typ 19  
Drohung 135, 221, 243
- E** Einstellung 190, 259  
Emotion 29, 44, 53, 100, 113, 190,  
231, 242, 246, 262, 269 f.  
emotion 49, 56  
Emotionen 110  
Empathie 138, 216, 269  
Erfolg 66, 99, 152  
Erfolgskontrolle 66
- F** Fragetechnik 132, 174, 190
- G** Generalisierung 166 f.  
Geschlossene Frage 174  
Gewissenhafter Typ 38, 58  
Grundbedürfnis 131, 188
- H** Hartnäckigkeit 137, 258  
Hypothetische Frage 178  
Hypothetische Fragen 180
- I** Informationsfrage 174  
Initiativer Typ 26  
innere Realität 271  
Integrität 251  
Interesse 10, 48, 72, 95, 100, 121,  
124, 129 f., 155, 160, 268
- J** Ja sagen 216  
JA sagen 212
- K** Kompetenz 188, 216, 251, 271  
Kompromiss 225, 280  
Konflikt 215 f., 280  
Konfliktmodell 195  
Konfliktsituation 48, 58, 193  
Konfliktstile 194  
Kontrolle 209, 218  
Kooperationsbereitschaft 195,  
199 f.
- M** Menschenbild 28  
Miese Tricks 241  
Mindset 274  
Mission 276
- N** NEIN sagen 215  
Nein sagen 34 f., 263
- O** Offene Frage 176, 178  
offene Frage 23, 188  
offene Fragen 86  
Option 100, 140 f., 153, 200
- P** Persönlichkeit 103, 117, 269  
Position 100, 121 f., 125, 130  
position 147 f.
- R** Reaktionsachse 16  
Recherche 76  
Rhetorische Frage 179  
Rhetorische Fragen 181
- S** Sachebene 115, 248, 270  
Selbstbehauptung 195, 197, 199  
Selbstbild 242, 260 f., 266, 274  
Selbstoffenbarung 101, 128, 175  
Selbstverleugnung 195, 200 f.  
Sprechverhalten 265

- Stetiger Typ 31
- Stolperfallen 209, 226, 230f., 237
- strategie 99
- Strategie 25, 30, 44, 47, 75, 85 ff., 92, 247
- Suggestivfrage 179, 185
- SWOT-Analyse 79, 85
- T** Taktische Frage 178
- Tilgung 166, 169
- U** Überheblichkeit 202, 245
- Unterbewusstsein 127, 131, 191, 257, 279
- Unterbrechung 242
- V** Verhaltensmodell 13
- Verhaltensstile 15
- Verhaltensweise 12, 54, 89
- Verhandlungsergebnis 152f., 268
- Verhandlungsführer 73, 115, 123, 163f., 214
- Verhandlungslinie 66, 70, 255, 257
- Verhandlungsmasse 61, 63, 126, 146, 203
- Verhandlungstyp 105
- Verletzlichkeit 28, 35, 210, 273
- Vermutung 162, 164, 189
- Verzerrung 166
- Vision 146, 230, 276
- Vorlieben 22, 41, 78, 151
- Vorstellung 162
- W** Wahrnehmung 28, 168, 170
- Widerrede 224, 248
- Win-win 99, 121