

# Inhalt

<b>1</b>	<b>Professionell verhandeln mit DiSG®</b> . . . . .	<b>9</b>
1.1	Verhandeln ist überall	10
1.2	Verhalten und Verhandeln	11
<b>2</b>	<b>Gipfelstürmer oder Naturforscher: Welcher (Wander-)Typ sind Sie?</b> . . . . .	<b>15</b>
2.1	Die DISG-Verhaltensstile	15
2.2	Die vier Grundtypen	17
2.3	Die Grundbedürfnisse der vier DISG-Typen auf einen Blick	46
2.4	Verhalten der vier Typen in Konfliktsituationen	48
2.6	Fight oder Flight? Fazit	60
<b>3</b>	<b>Mit der Wanderkarte den Weg planen: Verhandlungsvoraussetzungen</b> . . . . .	<b>61</b>
3.1	Verhandlungsmasse orten	61
3.2	Drei Grundbausteine für gutes Verhandeln	65
3.3	Keine Verhandlung ohne angemessene Vorbereitung	71
<b>4</b>	<b>So packen Sie Ihren Rucksack richtig: Das Harvard-Konzept</b> . . . . .	<b>99</b>
4.1	Sach- und Beziehungsebene	101
4.2	Interessen statt Positionen	121
4.3	Gemeinsame Optionen entwickeln	140
4.4	Neutrale Beurteilungskriterien heranziehen	142
4.5	BATNA = Best Alternative to Negotiated Agreement	146
4.6	Wie die vier DISG-Typen argumentieren	150
4.7	Sieben Gütesiegel für hervorragende Verhandlungsergebnisse . . . . .	<b>152</b>

<b>5</b>	<b>Unterwegs die Orientierung nicht verlieren: Vier Wegweiser und Gefahrenschilder auf dem Weg zum Gipfel</b>	<i>155</i>
5.1	Weggabelung: Positionen und Interessen	<i>155</i>
5.2	Abbiegung: Erfahrungen	<i>161</i>
5.3	Sackgasse: Vorstellungen und Vermutungen	<i>162</i>
5.4	STOPP! Generalisierungen – Verzerrungen – Tilgungen	<i>166</i>
<b>6</b>	<b>Zielführende Fragen von Anfang bis Ende: Mit den richtigen Fragen die Verhandlung voranbringen</b>	<b>171</b>
6.1	Wer fragt, der führt	<i>171</i>
6.2	Grundrichtung festlegen: Information oder Taktik?	<i>174</i>
6.3	Wie die DISG-Typen fragen	<i>188</i>
6.4	Zusammenhang gute Fragen und innere Einstellung	<i>190</i>
<b>7</b>	<b>Mit falschen Schuhen unterwegs – und auf halbem Wege stecken bleiben</b>	<b>193</b>
7.1	Wie Menschen meistens verhandeln	<i>193</i>
7.2	Modell zur Konfliktdarstellung und -lösung	<i>194</i>
<b>8</b>	<b>Achtung Falle! Welche Stolperfallen Sie kennen sollten, und wie Sie diese unfallfrei umgehen</b>	<b>209</b>
8.1	Fallen auf dem Verhandlungsweg	<i>209</i>
8.2	Klassische DISG-Stolperfallen in Verhandlungen	<i>226</i>
<b>9</b>	<b>Renitente Wegbegleiter: Miese Tricks, und wie Sie mit diesen professionell umgehen</b>	<b>241</b>
9.1	Unterbrechungen: Jemand stellt Ihnen ein Bein	<i>242</i>
9.2	Das Schweigen im Walde: Jemand zeigt Ihnen die kalte Schulter	<i>243</i>
9.3	Drohungen: Jemand zeigt Ihnen die Zähne	<i>243</i>
9.4	Überheblichkeit: Jemand trägt seinen Kopf (zu) hoch	<i>245</i>
9.5	Vorwürfe: Jemand wirft Ihnen harte Anschuldigungen an den Kopf	<i>246</i>

9.6 Beleidigungen: Jemand fällt Ihnen in den Rücken	247
9.7 Ständige Widerrede: Jemand sucht mit der Lupe nach Haaren in der Suppe	248
9.8 Selektive Betrachtung: Jemand reibt Ihnen ständig denselben Stinkesocken unter der Nase	249
9.9 Alles infrage stellen: Jemand steckt voller Misstrauen überall seine Nase hinein	250
<b>10 Ankommen um jeden Preis? Wann es besser ist, umzudrehen</b>	<b>255</b>
10.1 Verhandlungslinien markieren	255
<b>11 Wähle deine Einstellung</b>	<b>259</b>
11.1 Statisches oder dynamisches Selbstbild: »Das schaff ich nie« oder »Jetzt erst recht«?	260
11.2 Mentale Stärke: Herr oder Sklave der eigenen Emotionen?	262
11.3 Die Sprechart: konstruktives oder destruktives Sprechverhalten?	265
11.4 Ihr Blick auf die Verhandlungspartner: flüchtiger Streifblick oder ernsthaftes Interesse?	268
11.5 Eigene innere Realität: bewusstes Steuern oder führerloses Dahintreiben?	271
11.6 Ihr Mindset: »Finde den Fehler« oder »Shit happens«?	274
11.7 Mission und Vision: Wissen Sie, was Sie antreibt?	276
11.8 Ihre Werte: Klar im Kopf oder vernebelt im Unterbewusstsein?	279
11.9 Wenn es eng wird: Härte zeigen oder Kopf einziehen?	280
<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>283</b>
<b>Quellen</b>	<b>285</b>
<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>287</b>

