

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 Verhandeln	33
Das geschickte Konstruieren der Variablen	34
Weshalb gibt es so viele unterschiedliche Möglichkeiten, ein Geschäft auszuhandeln?	36
Wie das Ziffernblatt des Verhandeln 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 Verhandeln	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

