

Stichwortverzeichnis

- A** Abschied 203–204
 Abschlussbereitschaft 199–200
 Abschlussnotiz 243
 Abschlussphase 195, 197
 Abschlussprobleme 198
 Abschlussreue 204
 Abschlusstechniken 197, 200
 Affekthandlung 47
 Aggressionen 49, 55, 217
 Aktives Zuhören 130, 159, 164, 251
 – Checkliste 166
 Alternativfrage 201
 Amygdala 49, 51, 54–55, 99, 148
 Analogieargumente 174
 Analyse 157
 Analysefragen
 – Katalog 160
 Angebot
 – erstes 228, 240
 Angst 108, 183, 204
 Anker 195
 Anpassungsstrategie 144
 Antipathie 213
 Argument 167
 Argumentation 87, 167, 172
 – Checkliste zum Aufbau 167
 – dialektisch 89
 – lineare 88
 – Rhetorik 90
 Argumentationskette 142–143, 144, 145
 Argumentationslehre 170
 Argumentationstypen 172
 Argumente 129
 – nicht akzeptierte 244
 – Qualität 167
 Atmung
 – Synchronisation 150
 Aufmerksamkeit 157–158
 Aufmerksamkeitslenkung 158
 Auftraggeber 136, 144, 187
 Ausstiegsszenario 127
 Authentizität 249
 Autismus 99
 Automatisierung
 – von Verhandlungen 261
 Autoritätsargumente 174
 Autoritätsdynamik 255
- B** Bandler, Richard 162–163
 BATNA 126–127, 131, 189, 217–219
 Bauchgefühl 119–120, 140, 170–171
 Behauptetes Gedankenlesen 163
 Bestätigungsfehler 198
 Bestätigungstendenz 171
 Best-Case 191
 Beweise 168, 211
 Bewusstsein 16, 18, 27, 207
 Beziehungsaufbau 115, 147
 Beziehungspflege 203
 Biocomputer 207
 Blickkontakt 148–150, 152, 199, 223
 Blockade 230
 Brainstorming 154
 Brückenformulierung 179
- C** Carpenter, W.B. 150
 Chaos 109, 207
 ChatGPT 261
 Chemie 147, 220, 213
 Choleriker 41, 55
 cholerisch 41
 Cicero 77
 CICERO
 – KI-System 263
 Cohen, S.B. 99
 confirmation bias 171
 Crazy Eights 132
- D** das letzte Wort 158
 Deduktive Argumente 172
 Deeskalation 9, 39, 224–225
 Dialektik 170
 Dialektik 81
 – Geschichte der 81
 – in Verhandlungen 82
 – Mittel 83
 die Insel des anderen 178
 Diplomacy 263
 Distorsionen 162
 – in Argumentationen 163
 Druck 11, 19, 37, 42, 54, 70, 129, 140, 167,
 186, 218, 221, 228, 253
- E** Ehrlichkeit 237–238
 Einigungsverhandlungen 168
 Einkäufer 191
 Einwand 185
 Ekman, Paul 29–31
 emotional
 – stärker / schwächer 150
 Emotionale Führung 165
 emotionale Resonanz 147
 Emotionen 16, 23, 26–32, 34–38, 45, 60, 63,
 70, 74, 76, 90, 96, 119–120, 129, 148, 152,
 165, 183, 185, 197, 199, 204, 214 222, 224,
 228, 234, 242, 246, 259
 – Bedeutung von 34
 – Empathie 119
 – Entstehung 32
 – führen 151
 – Führen und Folgen 151
 – konstruktives Klima 154
 – kontrollierte Lockerung 25, 40, 51
 – kulturelle Unterschiede 25
 – managen 34
 – Manipulation 42
 – Metakommunikation 37

- Metaphern 52
- primäre 29
- Psychologie der 26
- Rolle in Verhandlungen 25
- Synchronisation 147–148, 150–151
- Trennung vom Verhalten 40
- ungewünschte 51
- Emotionsargumente 176
- Emotionsmanagement 9, 24, 34, 244
- Empathie 33, 34, 35–37, 40, 49, 99, 166, 176, 197, 204, 244, 248
- Empfänger 63–65, 67–68
- Endowment-Effekt 199
- Engels, Friedrich 81
- Entgegenkommen 218
- Entscheidungsfindung 11, 48, 199, 226
- Entscheidungsmotive 180
- Erfolgsfaktoren 9, 114
- Eröffnungsphase 147
- Erpressung 225
- Erstanbieter-Anker 195
- Eskalation 9, 25, 39, 199, 222
- Ethik 9, 61, 75, 130, 131, 253, 256
- Exformation 207
- Exploration 60, 121, 153, 155–157, 160, 168–169, 171, 180
- Explorationsphase 157
- F** Fairness 144
- Fakten 211
- Faustregeln 207
- Feedback 66, 104, 243, 247, 258
 - einholen 251
- Feilschen 186
- Flexibilität 111, 154–155, 157–158, 216
- Fragetechnik 82, 130, 157–158, 159, 160, 163, 164
 - Abschlussfragen 162
 - Analysefragen 160
 - Höhere Fragetechniken 162
 - Kontrollfragen 161
 - Öffnende Fragen 130, 161
 - Rhetorische Fragen 161
 - Schließende Fragen 161
 - Suggestivfragen 162
 - Wer fragt, der führt 107
- Fragetechniken 201
- Frustration
 - Umgang mit 216
- G** Geben und Nehmen 227
- Geduld 233, 247, 249, 252
- Gegenangebote 241
- Gegenanker 196
- Gender 257
- Generalisierungen 163
- Geruch 213
- Gesichtsausdruck 152
- Gesichtsdruck 50, 147–148, 199
- Gesichtsverlust 127–128, 131, 138, 154
- Gewinn 183
- Glaubwürdigkeit 237
- Grinder, John 162–163
- H** Harvard-Konzept 113
 - Nachteile 116
 - Vorgehen 114
 - Vorteile 114
- Heraklit 81, 110
- Herdentiere 45–46
- Heuristiken 208
- Homo Oeconomicus 181–182
- I** Indianer-Gespräche 215
- Induktive Argumente 173
- Information
 - fehlende 237
- inhaltliches Ergebnis 153
- Interdependenz 13, 132, 153, 168
- Interessen 228, 232
- Isokrates 75
- J** Juristen 168
- K** Kampfstrategie 144
- Kaufsignale 200
- Kognitive Erschöpfung 199
- Kohai-Sempai-Prinzip 128
- Kommunikation 9, 58, 63, 74, 107, 115, 121, 136, 150–151, 154, 192, 200, 205, 208, 222–223, 227, 230, 234, 250, 255–257, 259
 - Kanäle 63
 - suchend-fragender Stil 73
 - suggestives Potential der Sprache 158
- Kommunikationsbarrieren 251
- Kommunikationspsychologie
 - 1. Grundsatz 65
- Kommunikationsstrategie 129
- Kompetenzmangel 187
- Komplexität 9, 65, 68, 93, 109, 111–112, 125, 170, 207
- Komplexitätsreduzierung 170, 207
- Kompromiss 52, 82, 114, 127, 135, 138, 139, 140, 141, 142–143, 145, 149, 188, 197, 200, 201, 217, 224, 246, 11
- Kompromissbereitschaft 218
- Kompromissstrategie 143
- Konflikt 45, 56, 58, 59, 60, 65, 67, 69, 81, 132, 134, 220, 230, 249, 254
- Konfrontation 83, 139–142, 144–145
- Konkurrenzangebote 187
- Konstruktivismus 169
- Kontingenzvertrag 198
- kontrollierte Lockerung der Kontrolle 205
- kontrollierte Lockerung der Kontrolle 168, 211
- Körpersprache 27, 45, 74, 147, 150–152, 166, 199, 208, 229, 233–234, 256
 - spiegeln 151
- Kreativität 73, 93, 114–115, 217, 232, 239, 252
- kulturelle Unterschiede 256
- Künstliche Intelligenz 261
- L** Lieferantentreue 187
- limbisches System 47, 119, 149, 170, 214
- Linguistik 162
- Logik 168

- Logisches Gegenargument 176
 Lösungsorientierung 158–159
 Lügen 211
- M** Macht 132, 153–154, 250, 255
 Machtkampf 154
 Machtspiele 70, 154
 Machtungleichgewicht 252
 Machtverhältnisse 252
 Manipulation 18, 42–43, 132, 153
 Märkte 79, 172, 182–183, 191, 262
 Marktpreise 182
 Marx, Karl 81
 Mastenbroek, Willem G.F. 153, 155, 211, 213
 Metakommunikation 69–70, 215
 – Beispiele 70
 Methoden 102, 107
 Methodik 9
 Mindsight 95, 97, 99–100, 149
 Missverständnisse 165
 Modellargumente 175
 Moderation 251
 Motive 180
 Multiple-Options-Abschluss 198
- N** Nachahmen 150
 NLP 162
 Nominalisierungen 163
 Nullsummenspiele 249
 Nutzenargumentation 178, 181, 189
- O** Online-Verhandlungen 234
- P** Package Deal 155, 215
 Paketlösung 216
 Paraphrase 159
 Paraphrasieren 165, 224
 Plädoyer 169
 Platon 75, 170–171
 Plattformvorschlag 143, 155, 186
 Politik 9, 74–77
 potlatch 157
 Präzisierungsfrage 159
 Preisverhandlungen 134, 182, 185, 192
 primacy effect 172
 Prioritäten 232
 Pro-und-Contra-Methode 171
 Provokationen 224, 231
- R** Reklame 77
 Respekt 233
 Rhetorik 73–74
 – Geschichte 74
 – Konjunktiv 73
 – rhetorische Figuren 77
 – Wirk- und Stilmittel 77
 rhetorische Mittel
 – Übersicht 78
 Richtig und Falsch 108
 Ritual 12, 134–136, 211
 rote Linien 157
 Rückbezüglichkeit 11
 Rückfallposition 242
 Rückkopplung 11, 15, 18, 111
 Rückzug 243
 Rumpelstilzchen 37, 51, 55
- S** Sachebene und Beziehungsebene 152
 Scheinverhandlungen 132, 142
 Schuldgefühle 43
 schwächere Verhandlungsposition 217
 Schweigen 208
 – Umgang mit 208
 Selbstkontrolle 47, 52, 205, 231
 Selbstreflexion 257
 Sender-Empfänger-Modell 64, 67
 Shannon, Claude 64–65
 Simulation 11, 33, 61, 104, 258
 Small-Talk 214
 Sokrates 75, 82–83, 85, 170
 sokratische Methode 75
 Sondierung 215
 Sondierungsgespräche 130, 155
 soziale Anker 196
 soziale Blindheit 99
 Spiegelneuronen 34, 49–50, 99, 119
 Spiele 207
 Spielraum 184
 spieltheoretische Situation 207
 Spieltheorie 9, 15–16, 108, 110, 168–170
 – Richtig und falsch 110
 Split-the-Difference 198
 Stimme 148, 234
 Störungen 214
 Strategie 9, 52, 60, 69, 83, 104–105,
 107 114–116, 121, 125–129, 139–142,
 149, 168, 178, 184, 191, 196, 222–223, 229,
 235, 246, 249–250, 253, 255, 259
 – anpassen 250
 – Kompromiss 246
 – verhandeln ohne 232
 – Win-win 250
 Stress 53–54
 strittige Punkte 216
 Such- und Findeprozess 157
 Sympathie 46–48, 147, 152, 180, 207,
 212–213
- T** Taktik 9, 18, 69, 103–105, 107, 108–110, 112,
 125–126, 128, 131, 142, 145, 155, 169, 171, 180,
 207, 210, 232, 235–237, 245, 252, 254, 258
 Tapet 73
 Tarifverhandlungen 135–136
 Teamverhandlungen 223, 226
 Theory Of Mind 95
 Tiefenstruktur 162
 Tilgungen 163
 Tipps 207
 Turing Test 262
- U** Überheblichkeit 224
 Überraschungen 245
 Überzeugungskraft 167
 Überzeugungsprozess 168
 überzogene Forderungen 209
 Ultimatum 254
 Unbestimmte Verben 163

- unfares Verhalten 231
- Unmöglichkeit / Notwendigkeit 163
- Ursache – Wirkung 163
- V**
 - Verbalisieren 165, 214
 - Vereinbarung 195, 203
 - Gesamtwert 247
 - Vergleiche 163
 - verhandeln
 - Zeitfaktor 253
 - Verhandeln
 - Alternativen 143
 - aus dem Stehgreif 239
 - bei Tieren 96
 - Betrachtungsebenen 102
 - emotionale Selbstkontrolle 38
 - Emotionsmanagement 45
 - Entstehung 96
 - Eröffnungen 235
 - Geschichte des 23, 25
 - interkulturell 251
 - Intuition 119
 - Intuition beim 11
 - Körpersprache 150
 - Krise 127
 - Kunst 18, 23–26, 93
 - künstliche Intelligenz 261
 - lernen 101
 - Männer & Frauen 99
 - mit Maschinen 261
 - online 234
 - Phasen 121
 - Praxistipps 107
 - Rhetorik 73
 - scheitern 127
 - Schmetterlingseffekt 65
 - Taktische Hinweise 109
 - Talent 95, 99
 - Tiere 18
 - vier Dimensionen 153
 - Wortbedeutung 13
 - Verhandlung 127
 - festgefahren 241
 - international 251
 - Verhandlungsbasis 143
 - Verhandlungsbereitschaft 132
 - Verhandlungsdreieck 113
 - Verhandlungserfolg
 - 10 Punkte 259
 - Verhandlungsergebnis 195
 - Evaluation 257
 - Verhandlungsfehler 222
 - Verhandlungsführung 93, 107–108, 128
 - Harvard-Konzept 113
 - Verhandlungsklima 154
 - Verhandlungsmacht 238–239, 253
 - Verhandlungsmasse 216, 227–228
 - Verhandlungspartner 249
 - Typ 229
 - Verhandlungspsychologie 153, 178
 - Verhandlungsspielraum 227, 244
 - Verhandlungsstil 25, 129, 131, 153, 246
 - Verhandlungsszenarien 221
 - Verhandlungstaktiken
 - unfaire 254
 - Verhandlungstechnik 9, 25–26, 82, 84, 171, 192–193, 195, 199, 201, 231–232, 248
 - Verhandlungstraining 95–96, 100–106
 - Rollengespräche 104
 - Verkäufer 183
 - Verkaufsargumentation 178
 - Verlorene Zitate 163
 - Verlustaversion 198
 - Vermeidungsstrategie 142, 168, 216
 - Verständnis 248
 - Vertrauen 116, 154, 248
 - aufbauen 248
 - Vorbereitung 9, 125, 237
 - Checkliste 131
 - zu kurz 236
 - Vorwand 185
- W**
 - Wahrheitsbeweis 172
 - Wahrheitsverhandlungen 169
 - Watzlawick, Paul 115, 152
 - Wer fragt, der führt 157
 - Wertschöpfung 190
 - Wettbewerb 157, 182–183, 189, 191, 193
 - Widersprüche 170
 - Win-win-Strategie 140
 - Win-Win-Strategie 144, 192, 197
 - Wohlfühlen 67
 - Worst-Case 191
 - Wut 36, 39, 45, 49
 - Interventionen 52
 - Interventionen & Formulierungen 51
 - Metakommunikation 52
 - Umgang mit persönlichen Angriffen 55
 - Verständnis 53
 - Wutanfall 49
- Z**
 - Zeit
 - als Verhandlungswerkzeug 253
 - Zeitdruck 253
 - Ziele 9, 41, 43, 59, 76, 87, 90, 95, 107, 109, 111, 113, 117, 121, 126–127, 129–131, 140–141, 145, 153, 157, 160–161, 165, 167, 183–184, 191, 193, 216–218, 221–224, 227, 229, 231–232, 235, 238–239, 241–242, 244–247, 249, 252–253, 258–259, 262
 - Ziele umkreisen 73
 - Zu teuer! 185
 - Zug um Zug 73
 - Zugeständnisse 132, 184, 228, 246
 - Bewertung 247
 - schrittweise 246, 249
 - Zuhören 239, 248























