

Stichwortverzeichnis

A

Ablenkung 225
diffuse 228
pointierte 229
Ablenkungsmanöver 228
Abschweifung 296
Alkohol 130, 131
Amygdala 72
Analogien 194
Angst 71–72, 160, 167–168
Ängste 237
Anker 35, 47–48, 56, 134,
152, 235, 282, 293
Ankern 35–36, 134, 152
Gehaltsverhandlung
235
Arbeitsbedingungen
abträgliche 282
Arbeitsvertrag 237
Arbeitszeit 281
Argumente 235
deduktive 193
induktive 193
Argumentieren 187
Atmen 79, 125
Augenzwinkern 278
Authentizität 122, 125
Autoritätsschluss 195

B

BATNA 53, 104, 106,
259–260, 265
Bedürfnisse 71, 77, 83,
85, 87, 92, 94–95, 97,
169, 254
störende 93
Beeinflussen 36, 39–40, 42
Beistand
juristischer 269
Beleidigung 288
Bestätigungsfehler 163
Beziehungen
Symmetrie 256
Bluff 225
BMW 103

C

Charisma 121–122, 125, 215
Chef 238

D

das große Eigentlich 84
Dienst nach Vorschrift 236
Drohung 223, 277, 291

E

Ehrlichkeit 46–47
Eifersucht 72
Einigung 33
Einstein 250
Ekel 72
Emotion 48, 72, 74, 77, 82,
168, 267
Emotionale
Dummheit 82
Emotionale Intelligenz 81
Emotionslosigkeit 48
Empathie 65, 74–76, 81, 181
Engelskreis 199
Enttäuschungen 267
Entwöhnung 170
EPI-Kommunikation
260–261
Erbschaft 265
Erpressung 257, 294
Ersatzbefriedigung 170
Erwartungsnutzen 141–142
Etikettieren 75
Experimentiermodus 205
Extra 115–116, 134, 156, 276

F

Fairness 255
Familienoberhaupt 256
Fear of missing out 163
Feedbackschleifen 48
Fehlinterpretation 181
Fehlschluss 196, 198
Feilschen 243, 246
Flohmarkt 46, 51,
106, 114, 227

FOMO 163
Forderungen 240, 273
Fragearten 62
Fragen 273
Fragetechniken 62
Framing 162
Fundamentale
Information 46

G

Gähnen 76, 128
Gefühle 30
Gegenleistung 240
Gehaltserhöhung 37, 240,
281
Gehaltsverhandlung 233
Gehirn 72
Geisel 210
Geiselerhandlung 210
Geringerschätzung 275
Gespräche
angenehme 250
Gewaltfreie Kommunikation
77
Gewinnmaximierung 49–50,
53, 144, 150, 282
Gewissenhaftigkeit 217
Gier 266
Glaubenssätze 199, 202
Glaubwürdigkeit 65–68, 122
Good cop, bad cop 61
Grundbedürfnisse 86, 92

H

Halbierungstechnik 41,
60–61, 246
Handlungsoption 139
Harvard 37, 39, 44–45, 279
Harvard-Methode 151, 279,
291
Hinterzimmerentscheider 62
Hippocampus 72
Hochstapler 204
Hulk 76–77
Hypothese 91

I

Impostor-Syndrom 204
 Impulskontrolle 96
 Induktion 193
 Integrität 173
 Interesse 40, 44, 85
 Intuition 172
 Irrationalität 155, 161, 164

K

Kampfpfeile 244
 King Davis 280
 Klarheit 179, 254
 Klopfen 79
 Komfortzone 206
 Konditionen 32
 Konfliktvermeidung 254
 Konfrontation 38
 konfrontativ 38, 150, 285
 Konklusion 187
 Koordinationsproblem
 31–32
 Kosten
 versenkte 261
 Kritikfähigkeit 174
 Kurskorrektur 102

L

Labeling 91
 Labeln 75
 Lax 280
 Lose-lose 150, 151
 Loss Aversion 163
 Lüge 58

M

Machtmenschen 218
 Machtspiele 223
 Machtverhältnis 277
 Manipulation 221
 Manipulationen
 logische 198
 Maslow 86
 Maximin 145
 Maximizing 249
 Menschen
 introvertierte 215
 Mindesthaltbarkeitsdatum 248
 Mislabeling 277
 Misstrauen 62–65, 67–68, 276

Modus Ponens 191, 196
 Modus Tollens 191, 196
 Moffett 280
 Motivation 236, 275
 Muster
 emotionale 267

N

Neid 72, 167–168
 Ninja-Krebs 80
 NLP 75–76

O

Offene Frage 63
 Optimismus 209
 Orange 44–45, 50, 151, 279

P

Pacing & Leading
 75–76, 216
 Paraphrasieren 75
 Pause 57–58, 97, 275
 Perkins 280
 Personalwechsel 248
 Perspektive 40–41
 Pessimismus 209
 PIPE 39–41, 234
 PIPE-Faktoren 287
 Position 37, 39
 Pragmatiker 216
 Prämisse 187
 Prinzipien 91
 Problem 31
 Problemlösung 39
 Prophezeiungen
 selbsterfüllende 200

Q

Quartalsabschluss 248

R

Rabatte 245
 Rationalisierung 171
 Raubtier 73
 Reaktanz 164
 Redlichkeit 66–68
 Reflexion 101
 Regeln 91
 Respekt 225, 244
 Roosevelt 280

Rosenberg,
 Marshall 77
 Ruhe 48–49

S

Satisficing 249
 Scheidung 265
 Schostakowitsch 46
 Schreibmaschine 36
 Schulz von Thun,
 Friedemann 181
 Schwarze Schwäne 134
 Sebenius 280
 Selbstbewusstsein 179
 Selbsterkenntnis 204
 Selbsttäuschung 172
 Selbstwirksamkeit 159–160
 Shiny Object Syndrome
 156–157
 Signale
 nonverbale 92
 Skepsis 62–63, 65, 67–68
 SMART 102
 Sonderangebote 245
 Spartanker 116
 Spekulation 246
 Spiegeln 65, 75
 Spiegeltechnik 75
 Stichprobe 194
 Stille 57
 Stolz 174
 Strategie 38, 44–45, 133
 konfrontative 149
 Strategien 38
 Syllogismus
 disjunktiver 191
 Systemische Frage 63

T

Taktik 38
 Tauschen 32
 Tauschgeschäft 32
 Tauschhandel 32
 Tauschwert 32
 Technik 35–36, 40
 Teufelskreis 199
 Tom Sawyer 280
 Topverdiener 240
 Transparenz 46–47
 Trödelmarkt 36
 Trotz 164

U

Umsetzung 33
Unberechenbarkeit
 systematische 227
Ungeduld 248
Ungerechtigkeit 109
Unsicherheit 260
Unwissen 30

V

Verallgemeinerung 193
Verantwortungsallergie 61
Verbales Spiegeln 65
Verhandlungsmuster
 typische 257
Verlässlichkeit 66–68

Verlustaversion 159
Verstehen 36, 39–40, 42
Verteilungsproblem
 31–32
Vertrauen 59, 63, 65–66, 68,
 122, 257–258, 276
Vorbehaltspreis 106
Vorbereitung
 gründliche 101
Vorgesetzter 233
Vorurteile 31
Voss 65, 134

W

Wahrhaftigkeit 66–68
Wahrscheinlichkeit 55, 141

Werte

 nichtmonetäre 264
Wertschätzung 217, 285
Win-lose 150
Win-win 45, 147, 150,
 151, 279
Wut 72, 74, 77, 167–168, 171

Z

Zeitgewinn 62
Ziele 83, 85, 101–103
Zielpreis 246
ZOPA 106
Zorn 171
Zugaben 134
Zugeständnisse 246





