

Cornelia Topf

# Erfolgreich verhandeln für Frauen

Souverän, kompetent, überzeugend

**REDLINE** | VERLAG

© des Titels »Erfolgreich verhandeln für Frauen« (ISBN 978-3-86881-019-6)  
2009 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

# Inhaltsverzeichnis

<b>Anmerkung</b>	<b>9</b>
<b>Vorwort vom Verhandeln</b>	<b>11</b>
<b>1 Ich traue mich!</b>	<b>15</b>
Ich bin unzufrieden? Ich verhandle! .....	15
Traue dich, Mädels! .....	17
Blockaden: Integrieren, nicht isolieren! .....	19
Das mache ich mindestens! .....	21
Charme ist keine Lösung .....	24
Check-up: Was steht an? .....	25
Ich verhandle mit mir .....	27
Zicken sind Frauen, die verhandeln .....	29
Frauen werden bestraft, wenn sie verhandeln .....	30
<b>2 Ich entdecke meine Stärke!</b>	<b>35</b>
Wer verhandelt am besten? .....	35
Innere Stärke bringt äußere Stärke .....	39
Ich stärke das Beste in mir .....	40
Stark ist stark vorbereitet .....	42
Die beste Freundin BATNA .....	43
Was ist es Ihnen wert? .....	44
Lernen, sich selbst zu schützen .....	46
Frauen sind nicht perfekt .....	48
Negative Glaubenssätze durch konstruktive ersetzen ....	50
Der Wert aller Dinge .....	51
Im Extremfall .....	51
Stark sein, stark bleiben .....	53



<b>3</b>	<b>Ich weiß, was ich will!</b>	<b>55</b>
	Wenn ich nur wüsste, was ich wollte ... ..	55
	Frauen sind ja so spontan .....	56
	Wünsche im Walzertakt .....	57
	Was will Ihr Verhandlungspartner? .....	59
	Seien Sie Frau Moses! .....	63
	Bringen Sie Kuchen in die Verhandlung! .....	66
	Die Unterschiede zwischen Erfolg und Misserfolg .....	67
	Ich mache mich für meine Wünsche stark! .....	70
	Bleib dir selber treu! .....	72
<b>4</b>	<b>Ich verhandle strategisch!</b>	<b>73</b>
	Wie lautet Ihre implizite Strategie? .....	73
	In der Strategiefalle .....	75
	Die Win-Lose-Strategie .....	76
	Win-Win .....	77
	Der Kompromiss .....	78
	Welches ist die beste Strategie? .....	81
	Strategien des gesunden Frauenverstandes .....	84
	Die chinesische Strategie .....	85
	Strategiewechsel .....	86
	Die Interessen-Strategie .....	87
	Die Schilfgras-Strategie .....	88
	Strategisch denken .....	89
<b>5</b>	<b>Ich verhandle taktisch klug!</b>	<b>91</b>
	Das Eis brechen .....	91
	Welches sind seine Interessen? .....	94
	Taktische Fallen vermeiden .....	97
	Wer nur verhandelt, verhandelt nicht richtig .....	99
	Hart, aber fair .....	101
	Nein heißt Nein .....	103
	Das Kleingedruckte .....	106
	Nach der Verhandlung ist vor der Verhandlung .....	108
	Taktisch denken .....	109



<b>6 Ich weiß, wovon ich rede!</b>	<b>111</b>
Tango der Argumentation .....	111
Sammeln, bewerten, ordnen .....	114
Wissen Sie, wovon er redet? .....	117
Sag endlich, was du willst! .....	119
Männer argumentieren nicht! .....	121
Das dumme kleine Frauchen .....	122
Überzeugen Sie nicht! .....	123
Zwingen Sie Ihren Partner, auf Sie einzugehen! .....	125
Die beste Argumentation .....	126
Argumentativ denken .....	128
<b>7 Ich sage Ja zum Nein!</b>	<b>131</b>
Wie gehen Sie mit Ablehnung um? .....	131
Er sagt nicht zu dir Nein! .....	135
Nein! Wie damit umgehen? .....	137
Mit bescheuerten Neins umgehen .....	138
Einwände erfolgreich behandeln .....	140
Was bin ich gut! .....	144
Ich sage Nein! .....	145
Ans Nein denken .....	147
<b>8 Ich stehe meine Frau!</b>	<b>149</b>
Mit Idioten und Zicken verhandeln .....	149
Bleib bei dir! .....	151
Mein Chef ist ein Monster! .....	153
Nicht verteidigen! .....	155
Die Expertenmasche .....	156
Fürchte die Schmeichler! .....	157
Keine Angst vor hohen Tieren .....	158
Was haben Sie gegen Männer? .....	160
Abbruch .....	161
Wenn Sie nicht schlafen können .....	162
Antizipieren Sie! .....	163
Gelassenheit für Fortgeschrittene .....	164



<b>9</b>	<b>Ich sichere mich ab!</b>	<b>167</b>
	Warten auf den Wortbruch .....	167
	Quidquid agis, prudenter agas .....	169
	Vertragsbruch ist normal .....	170
	Die Guerilla-Lösung .....	173
	Management by Vertragsbruch .....	174
	Drum prüfe, wer sich bindet ... ..	175
	Kontrolle und Konsequenzen .....	177
	Tricks und Kniffe .....	179
	Lass dich nicht mit jedem ein! .....	181
<b>10</b>	<b>Ich verhandle extrem!</b>	<b>185</b>
	Wenn es zum Schlimmsten kommt .....	185
	Prioritäten drehen! .....	187
	Die inneren Imperative loslassen .....	190
	Die einzige richtige Extremtaktik .....	191
	Raus aus der Problemschleife! .....	192
	Übernehmen Sie die Führung! .....	194
	Wenn Sie gegen die Wand laufen .....	195
	Verrückte Extremrezepte .....	197
	Wie versorgen Sie Ihre Opfer? .....	199
	Das wirklich Letzte .....	200
	<b>Nachwort vom Leben als Verhandlung</b>	<b>205</b>
	<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>209</b>
	<b>Über die Autorin</b>	<b>213</b>

