

Frieder Gamm

# Verhandlungen gewinnt man im Kopf

Erfolgreich kommunizieren mit Neuro-Strategien

**REDLINE** | VERLAG

© des Titels »Verhandlungen gewinnt man im Kopf«  
(ISBN 978-3-86881-046-2)  
2009 by Redline Verlag, FinanzBuch Verlag GmbH, München  
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

# Inhalt

<b>Vorwort</b> .....	<b>9</b>
<b>Einführung: Fast alles ist heute verhandelbar</b> .....	<b>11</b>
<b>Kapitel 1</b>	
<b>Warum Sie verhandeln müssen!</b> .....	<b>15</b>
Ich will es! .....	21
Warum viele Menschen nicht gern verhandeln .....	27
<b>Kapitel 2</b>	
<b>Unprofessionalität killt jeden Verhandlungserfolg</b> .....	<b>35</b>
Mit einem Verhandlungscoach zu arbeiten ist professionell ....	41
<i>Fachwissen schlägt Improvisation</i> .....	44
<i>Interne Verhandlung</i> .....	45
Schulung, Übung und Erfahrung .....	46
Verhandlungsspiele zeigen, wie das Gehirn denkt .....	53
<i>Das Diktatorspiel</i> .....	55
<i>Das Ultimatumsspiel</i> .....	56
<i>Das Vertrauensspiel</i> .....	57
<i>Das Gefangenendilemma</i> .....	58
Die sieben Grundregeln der Neurowissenschaften beim Verhandeln und Kommunizieren .....	61
<b>Kapitel 3</b>	
<b>Das A und O der Verhandlungsvorbereitung</b> .....	<b>67</b>
Sammeln Sie Informationen .....	81

<i>Klären Sie Preisunterschiede</i> .....	82
<i>Wie sieht der Markt aus?</i> .....	83
<i>Wie ist meine eigene Position in der Verhandlung?</i> .....	85
<i>Sorgen Sie für die richtigen Vorabinformationen!</i> .....	86
<i>Wer sind meine Gesprächspartner, und was weiß ich über sie?</i> ...	86
<i>Welche Ansichten und Positionen vertritt die Gegenseite?</i> .....	90
<i>Checkliste: So bereiten Sie eine Verhandlung mit einem Lieferanten vor</i> .....	92
Typologien helfen, Verhaltensweisen zu erkennen und vorherzusagen .....	94
<i>Die STAB-Typologie</i> .....	96
<i>STAB-Typen in der Verhandlung</i> .....	108
<i>Das DISG-Modell</i> .....	111
Einkäufer und Verkäufer richtig verstehen .....	113
Verhalten lässt sich auch mit der Transaktionsanalyse erklären	116
NLP: Eigenes und fremdes Verhalten bewusst beeinflussen ...	119
<i>Wie setze ich NLP ein, wenn ich auf drei Personen treffe?</i> .....	121
Ziele definieren .....	124
Die optimale Strategie finden .....	127
1. <i>Strategie: Druck</i> .....	128
2. <i>Strategie: Partnerschaft</i> .....	133
3. <i>Strategie: Ausweichen</i> .....	135
4. <i>Strategie: Nachgeben</i> .....	136
5. <i>Strategie: Kompromiss</i> .....	137
<i>So formulieren Sie Ihre Strategie und bestimmen Ihre Taktik</i> ....	137
So nehmen Sie Einfluss .....	146
<i>Good guy – bad guy</i> .....	148
<i>Macht ausüben und Macht brechen</i> .....	148
<i>Die Macht von Monopolisten brechen</i> .....	150
Der erste Eindruck zählt .....	150
<i>Statussymbole: So präsentieren Sie sich richtig</i> .....	151

**Kapitel 4**

<b>Vorsicht, Irrationalität!</b> .....	<b>157</b>
Wie Sie mit Manipulationsversuchen richtig umgehen .....	163
<i>Was ist Manipulation?</i> .....	163
<i>So wehren Sie Manipulationen ab</i> .....	164
Verhandlungsgegenstand: Worüber wird eigentlich verhandelt? .....	168
Emotional verkaufen .....	170
So führen Sie in Verhandlungen mit den richtigen Fragen .....	175
<i>Aktives Zuhören</i> .....	177
<i>Der Einwand</i> .....	177
Die Verhandlungssituation .....	182
<i>Checkliste: Ein Angebot annehmen</i> .....	182
<i>Wenn situatives Verhalten die Oberhand gewinnt</i> .....	182
<i>Stillstand bei Verhandlungen</i> .....	188

**Kapitel 5**

<b>So gewinnen Sie bei jeder Verhandlung</b> .....	<b>193</b>
Gewinnen heißt, sein Ziel erreichen .....	195
Die Macht der positiven Beziehung .....	196
Knappheit und Ankerpreise steuern das Verhalten .....	204
Tit-for-tat: Geben Sie nie etwas, ohne etwas zu fordern .....	205

**Kapitel 6**

<b>Richtig verhandeln in der Krise</b> .....	<b>209</b>
Der Blickwinkel ändert sich .....	210
<b>Über den Autor</b> .....	<b>213</b>
<b>Stichwortverzeichnis</b> .....	<b>214</b>