

REDLINE | VERLAG

DAS

DIE VERBORGENE PSYCHOLOGIE

UNSICHTBARE

VON VERHANDLUNGEN

SPIEL

UND KAUFENTSCHEIDUNGEN

GABRIELE REHBOCK

KAI-MARKUS MÜLLER

Inhalt

Einleitung: Aus heiterem Himmel	7
TEIL I: SITUATIONSBEWUSSTSEIN VOM FEINSTEN	27
1. Die Kräfte hinter dem unsichtbaren Spiel	33
2. Selbstwertdienliche Illusionen	47
3. Wer die Illusionen beherrscht, kontrolliert das Geschäft	53
4. Relativität und Anker: die Illusion der Zahlen.	71
TEIL II: EIN KLUGES DEFENSIVSPIEL UND DIE KUNST, »NEIN« ZU SAGEN	85
5. Mathe + Story = Preis	91
6. Aufgedreht oder durchgedreht?	97
7. Ein »Ja!« mit Folgen – abgerechnet wird zum Schluss	103
8. Ein »Nein!«, das alle Optionen offen hält	115
9. Wie Sie Ihre Komfortzone erweitern können	131
10. Verhandlungen und ihre Dramaturgie: tickende Uhren und die Kunst des taktischen Schweigens	149
TEIL III: OFFENSIV SPIELEN UND DIE KUNST, EINFLUSS ZU NEHMEN	169
11. Marktmacht vs. Durchsetzungskraft: Wer sitzt am längeren Hebel?	171
12. Wie Einkäufer ticken und Entscheidungen treffen	183
13. Wie sieht Ihre Repricing-Strategie aus?	203
14. Wo wird heute geankert?	215
15. Wenn die Mathematik zu kurz greift: Prospect Theory	223
16. Bitte sofort und umsonst!	233

17. Bündeln oder entkoppeln: Das ist hier die Frage	241
18. Ein Sandwich als Köder	253
19. Die unsichtbare Kraft der kleinen Schritte	263
Schlusswort: Tod des Handlungsreisenden?	273
Kontaktdaten	276
Kais Fazit	277
Gabys persönliche Checkliste	279
Herzlichen Dank!	284
Stimmen zu <i>Das unsichtbare Spiel</i>	287
Über die Autoren	290
Anhang	291
Stichwortverzeichnis	301