

Steve Gates

Verhandeln — Das Buch

*Ihr Wegweiser zum
Verhandlungserfolg*

Aus dem Englischen von Carsten Roth



- WILEY-
VCH

WILEY-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA

Inhaltsverzeichnis

Danksagung 9

Vorwort 11

1 Und Sie glauben, Sie könnten verhandeln? 13

Einführung 13

Was also sind Verhandlungen eigentlich? 14

Die Notwendigkeit der Zufriedenheit 20

Verhandeln im Gegensatz zum Verkaufen 21

Persönliche Werte 23

Der Fall für Zusammenarbeit 24

Ehrlichkeit sich selbst gegenüber 24

Vier Herausforderungen, die wir lösen müssen 25

Zusammenfassung 32

2 Das Ziffernblatt des Verhandelns 33

Verhandlungen sinnvoll gestalten, so dass alle Beteiligten davon profitieren 34

Wer ist also der »komplette Verhandler«? 37

Die drei Faktoren, die jede Verhandlung beeinflussen 38

Weshalb gibt es so viele unterschiedliche Möglichkeiten, ein Geschäft auszuhandeln? 43

Warum das Ziffernblatt des Verhandelns in der Praxis funktioniert 45

Zusammenfassung zum Ziffernblatt des Verhandelns ' 67

Weshalb Macht wichtig ist 69

Was verstehen wir unter Macht?	69
Wie beeinflusst Macht Verhandlungen?	73
Umstände, die Einfluss auf Macht haben	88
Macht schaffen, die Kontrolle ermöglicht	103
Zusammenfassung	108

Die zehn Charaktereigenschaften des Verhandelns 109

1. Nervenstärke	111
2. Selbstdisziplin	112
3. Hartnäckigkeit	113
4. Durchsetzungsvermögen	116
5. Instinkt	117
6. Vorsicht	119
7. Neugierde	120
8. Numerisches Denken	122
9. Kreativität	124
10. Bescheidenheit	125
Zusammenfassung	127

Die 14 Verhaltensweisen, die zum Erfolg führen 129

Ihre Verhaltensweisen und Eigenschaften	129
Die 14 Verhaltensweisen	134
Zusammenfassung	168

DerE-Faktor 169

Auswirkungen menschlicher Emotionen auf Verhandlungen	169
Bewusste Kompetenz	175
Ihre Werte	182
Emotionale Intelligenz	182
Die Kunst des Verlierens	185
Das Bedürfnis nach emotionaler Zufriedenheit in den Griff bekommen	187
Vertrauen versus Taktiken - die emotionale Antwort	191
Sichtbare Emotionen	193
Zusammenfassung	198

7	Autorität und Entscheidungsbefugnis	201
	Was ist Entscheidungsbefugnis?	201
	Bis zu einem gewissen Grad sind wir alle entscheidungs- befugt	202
	Ihr Chef als Ihr schlimmster Feind	207
	Verhandlungen und Entscheidungsbefugnis innerhalb von Teams	213
	Entscheidungsbefugnisse bevor Sie mit Verhandlungen beginnen	215
	Entscheidungsberechtigungen, die Sie schützen	216
	Ermächtigt, die falschen Dinge zu tun?	218
	Die Autorität, Entscheidungen zu treffen	219
	Entscheidungsbefugnis und Raum, um Wert zu schaffen	224
8	Taktiken und Werte	225
	Die große Bedeutung, leidenschaftslos in Verhandlungen zu sein	225
	Eine Frage der Auswahl und des persönlichen Stils	227
	Was sind Taktiken?	231
	Zusammenfassung	253
9	Planungen und Vorbereitungen für den Aufbau von Wert	255
	Jeder einzelne Vertrag ist einzigartig	257
	Wert verstehen	259
	Die sechs grundlegenden Variablen	264
	Die Arbeit mit Variablen	268
	Es ist wichtig zu wissen, mit welchen Variablen man arbeiten kann	271
	Risiko als Verhandlungsgegenstand	274
	Die Vorbereitung darauf, mit Komplexität umzugehen	281
	Unvoreingenommenheit ist erforderlich	283
	Planung aus einer praktischen Perspektive	287
	Zusammenfassung	299
	Über den Autor	301
	Stichwortverzeichnis	303