

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 |