

Inhalt

| | |
|---|----|
| Vorwort zur zweiten, ergänzten Auflage | 9 |
| Vorwort | 11 |
| Grundlagen der Kommunikation | 15 |
| Aktiv zuhören | 15 |
| Vier Seiten einer Nachricht | 20 |
| Ich-Botschaft. | 25 |
| Sauber sprechen | 28 |
| Körpersprache | 31 |
| Körpersprache aktiv einsetzen | 31 |
| Körpersprache lesen und interpretieren. | 35 |
| Grundlagen des Verhandeln | 49 |
| Definition | 49 |
| Modelle | 50 |
| Stufen des Verhandeln | 51 |
| Kooperatives Verhandeln | 63 |
| Fragebogen zur Selbsteinschätzung | 63 |
| Weich verhandeln. | 64 |
| Hart verhandeln | 65 |
| Das Harvard-Konzept. | 66 |
| B spielt nicht mit. | 81 |
| Strategisches Verhandeln | 83 |
| Grundregeln | 84 |
| Schachzüge und Gegenzüge | 94 |

| | |
|---|-----|
| Persönlichkeit des Verhandlers | 147 |
| Vier Typen | 148 |
| Rasch einschätzen | 153 |
| Passend reagieren | 154 |
| | |
| Machtverhältnisse | 157 |
| Spiele und Spielchen | 158 |
| Quellen von Macht | 161 |
| Machtposition erhöhen | 169 |
| | |
| Verhandeln mit NLP | 173 |
| Grundannahmen des NLP | 175 |
| Beste persönlicher Kontakt (Rapport) | 181 |
| Milton-Sprache | 193 |
| Begleiten, dann führen (Pacing & Leading) | 216 |
| Umdeuten (Reframing) | 222 |
| Raus aus der Blockade (Stuck State) | 226 |
| NLP = Manipulation? | 229 |
| Abwehr von NLP | 230 |
| | |
| Schlusswort | 233 |
| | |
| Dank | 235 |
| | |
| Der Autor | 237 |
| | |
| Literatur | 239 |
| | |
| Sachregister | 241 |