

## Inhaltsverzeichnis zu Buch:

### **Verhandeln nach Drehbuch. Aus Hollywood-Filmen für eigene Verhandlungen lernen. Redline, 2006.**

<b>Einleitung</b>	<b>11</b>
Die sieben Phasen einer Verhandlung	13
Hollywood zeigt, wie's geht	16
Konzept <i>Verhandeln nach Drehbuch</i>	27
Zusammenfassung	28
<b>Phase 1: Vorbereitung</b>	<b>29</b>
Die Verhandlungsmacht	30
Nur die wahrgenommene Verhandlungsmacht ist relevant	35
Es geht immer um mehrere Güter	37
Strategisches Denken	38
Erfahrung	42
Die neun Grundbedürfnisse	43
Warum will ich verhandeln? Die eigenen Beweggründe	51
Nichts erzwingen wollen!	52
Die Verhandlungsleitlinien:	
das praktische Ergebnis der Vorbereitung	53
Der äußere Rahmen	56
Zentrale Fehler in der Vorbereitungsphase	58
Zusammenfassung Vorbereitung	64
<b>Phase 2: Begrüßung</b>	<b>65</b>
Kontaktaufbau	65
Sich auf die andere Partei einstellen	71
Zentrale Fehler bei der Begrüßung	74
Zusammenfassung Phase 2	78
<b>Phase 3: Informationsaustausch</b>	<b>79</b>
Informationslücken schließen	82
Vorgefasste Meinungen der anderen Partei aufweichen	98
Wie Sie Ihre Interessen einflechten	106
Macht es Sinn, mit dieser Partei in die Konzessionsphase einzusteigen?	111
Zentrale Fehler in der Informationsphase	116
Zusammenfassung Phase 3	120
<b>Phase 4: Konzessionsphase oder Verhandeln im engeren Sinne</b>	<b>121</b>
Eröffnen	125
Nachgeben gehört dazu!	132
Zentrale Fehler in der Konzessionsphase	142
Streit und Eskalation	150
Zusammenfassung Phase 4	159
<b>Phase 5: Einigung</b>	<b>161</b>
Freiwilligkeit, Wechselseitigkeit, Vollständigkeit	164

Rituale als Schutz gegen den Wortbruch	166
Kongruenz mit den Grundbedürfnissen	169
Vollendete Tatsachen	175
Zentrale Fehler bei der Einigung	178
Zusammenfassung Phase 5	182
<b>Phase 6: Abschied</b>	<b>183</b>
Auflösung der Verhandlungsrunde	185
Abschied beim Abbruch der Verhandlungen	189
Zentrale Fehler beim Abschied	194
Zusammenfassung Phase 6	200
<b>Phase 7: Nachbereitung</b>	<b>201</b>
Emotionale Verarbeitung des Geschehens	203
Systematische Analyse	203
Nutzen Sie das Modell der sieben Verhandlungsphasen	204
Wie Sie Ihr Verhandlungsgeschick weiter verfeinern	206
Zentrale Fehler bei der Nachbereitung	207
Zusammenfassung Phase 7	210
<b>Meisterklasse: weitere Tipps für Verhandlungsprofis</b>	<b>211</b>
Verhandeln im Team	211
Folgende Spiele kommen beim Verhandeln gerne zum Einsatz	216
Zusammenfassung: Die 7 Phasen einer Verhandlung	229
<b>Inhalts- und Personenbeschreibung</b>	<b>231</b>
Wall Street	231
Erin Brockovich	234
Der Pate	236
Pulp Fiction	238
<b>Literaturverzeichnis</b>	<b>241</b>
<b>Stichwortverzeichnis</b>	<b>243</b>