

Chris Voss | Tahl Raz

Kompromisslos verhandeln

Die Strategien und Methoden des
Verhandlungsführers des FBI

Übersetzung aus dem Englischen von Almuth Braun

© des Titels »Kompromisslos verhandeln« (978-3-86881-656-3)
2017 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

REDLINE | VERLAG

Inhalt

Kapitel 1: Die neuen Regeln.....	10
Der cleverste Nichtakademiker im Raum.....	15
Verhandlungen nach alter Schule	19
Herz versus Verstand.....	21
Das FBI wird emotional	24
Das ganze Leben besteht aus Verhandlungen	28
Das Buch.....	31
Kapitel 2: Machen Sie sich zum Spiegel.....	36
Annahmen machen blind, Hypothesen bieten Orientierung.....	37
Bringen Sie das Stimmengewirr im Kopf zum Schweigen.....	40
Entschleunigen Sie den Prozess.....	43
Die Bedeutung der Stimme	45
Die Spiegeltechnik.....	49
Wie Sie sich widersetzen und sich durchsetzen – ohne Konfrontation	59
Schlüssellektionen	62
Kapitel 3: Verstricken Sie sich nicht in Emotionen – nutzen Sie sie	65
Taktische Empathie	67
Emotionen benennen	71
Neutralisieren Sie negative Aspekte und verstärken Sie positive Aspekte.....	75
Räumen Sie erst die Hindernisse aus dem Weg	80
Nehmen Sie mögliche Vorwürfe Ihres Gegenübers durch einen gezielten Selbstvorwurf vorweg.....	82

Wie Sie einen Sitzplatz – und ein Upgrade – in einem ausgebuchten Flugzeug erhalten.....	88
Schlüssellektionen	92

Kapitel 4: »Ja« heißt gar nichts, »Nein« ist Geld wert 95

Erst mit dem »Nein« beginnt die Verhandlung	97
Überreden Sie Ihr Gegenüber in seiner Vorstellungswelt.....	101
»Nein« ist ein Selbstschutz.....	108
E-Mail-Magie: Wie Sie nie wieder ignoriert werden	115
Schlüssellektionen	117

**Kapitel 5: Zwei Worte, die jede Verhandlung
sofort verändern 120**

Wie Sie auf subtile Weise erreichen, dass Ihr Gegenüber sich verstanden fühlt	122
Provozieren Sie mit einer Zusammenfassung die anerkennende Feststellung »Das stimmt«.....	127
»Das stimmt« ist großartig, »Sie haben recht« ändert dagegen nichts	130
Wie Sie mit »Das stimmt« einen Verkaufsabschluss erzielen.....	132
Wie Sie »Das stimmt« für Ihre berufliche Karriere nutzen.....	134
Schlüssellektionen	137

**Kapitel 6: Beeinflussen Sie die Realitätswahrnehmung
Ihres Verhandlungspartners in Ihrem Sinne 139**

Machen Sie keine Kompromisse	141
Fristen: Machen Sie die Zeit zu Ihrem Verbündeten	143
Objektive Gerechtigkeit gibt es nicht.....	148
Das F-Wort: Warum es so wirksam ist und wann und wie Sie es verwenden sollten	150

© des Titels »Kompromisslos verhandeln« (978-3-86881-656-3)
2017 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

Wie Sie die emotionalen Treiber hinter den Dingen erkennen, die Ihrem Gegenüber wichtig sind.....	154
Beeinflussen Sie die Realitätswahrnehmung Ihres Gegenübers.....	155
Wie Sie ein besseres Gehalt aushandeln	165
Schlüssellektionen	170

Kapitel 7: Erzeugen Sie die Illusion von Kontrolle 172

Versuchen Sie nie, inmitten eines Feuergefechts zu verhandeln.....	174
Auf der anderen Seite verhandelt nie einer alleine.....	175
Vermeiden Sie einen Showdown	178
Wie Sie Unglauben entgegenwirken	181
Wie Sie gezielte offene Fragen formulieren.....	184
Wie Sie es schaffen, NICHT bezahlt zu werden	190
Schlüssellektionen	194

Kapitel 8: Wie Sie die Umsetzung der erzielten

Vereinbarung garantieren	196
Ein »Ja« ist nichts ohne das »Wie«	198
Wie Sie die Beteiligten hinter den Kulissen beeinflussen	205
Wie Sie Lügner ausfindig machen, mit unangenehmen Zeitgenossen umgehen und alle anderen um den Finger wickeln	208
Die 7-38-55-Prozent-Regel.....	212
Die Dreier-Regel.....	213
Der Pinocchio-Effekt	214
Achten Sie auf die Verwendung des Personalpronomens der ersten Person Singular.....	215
Der »Chris-Rabatt«	216
Wie Sie Ihr Gegenüber dazu bringen, sich selbst zu unterbieten.....	218
Schlüssellektionen	223

Kapitel 9: Zur Sache – das harte Feilschen um	
die Details	226
Welcher Typ sind Sie?	229
Wie Sie inakzeptable Angebote geschickt ablehnen	238
Konterschläge: Wie Sie bestimmt auftreten, ohne dass Ihnen das zum Nachteil gereicht	242
Die Ackerman-Verhandlung	246
Wie Sie eine Mietsenkung aushandeln, nachdem Sie ein Schreiben über eine Mieterhöhung erhalten haben	250
Schlüssellektionen	254
Kapitel 10: Finden Sie den schwarzen Schwan	256
Wie Sie das vorhersagbare Unvorhersagbare zu Ihren Gunsten nutzen	257
Wie Sie unbekannte Unbekannte aufdecken	261
Drei Arten von Hebeln	264
Bringen Sie die tiefsten Überzeugungen Ihres Gegenübers in Erfahrung	269
Das Ähnlichkeitsprinzip	275
Die Macht der Hoffnungen und Träume	277
Überzeugungen als tiefere Begründung	278
Dinge, die scheinbar keinen Sinn ergeben, sind nicht verrückt, sondern ein Hinweis	278
1. Fehler: Ihr Gegenüber ist fehlinformiert	280
2. Fehler: Ihrem Gegenüber sind die Hände gebunden.....	281
3. Fehler: Ihr Gegenüber verfolgt andere Interessen	282
Suchen Sie das persönliche Gespräch	283
Situationen, die keinen Sinn ergeben, bieten oft die größten Gewinnchancen	286
Wie Sie Ängste überwinden und lernen, Ihre Wünsche und Ziele zu verwirklichen	290
Schlüssellektionen	293

Danksagung 296

Anhang: Wie Sie eine Verhandlung auf einem einzigen Blatt

Papier vorbereiten 300

1. Abschnitt: Das Ziel 301

2. Abschnitt: Zusammenfassung 304

3. Abschnitt Labels/gezielte Selbstvorwürfe 304

4. Abschnitt: Gezielte offene Fragen..... 305

5. Abschnitt: Nicht monetäre Vertragskomponenten 308

Anmerkungen 310

Über die Autoren 312

Stichwortverzeichnis 313

© des Titels »Kompromisslos verhandeln« (978-3-86881-656-3)
 2017 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
 Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>