
Schlusswort

Gut Ding will Weile haben.
Ovid

Ovids Ausspruch klingt immer so entspannt. Der Ausspruch beschreibt genau das, was nach einem Buch gerne passiert, Sie aber massiv an Ihrer persönlichen Verbesserung hindert. Sie legen das Buch nach der Lektüre zur Seite und nehmen sich vor, die Themen umzusetzen. Falsch. Warten Sie nicht. Fangen Sie an. Nehmen Sie Karteikarten oder andere Medien und notieren Sie genau die Themen, an denen Sie im Hinblick auf zukünftige Verhandlungen arbeiten wollen. Am Beispiel der Karteikarten bietet es sich an, pro Thema eine Karte zu beschriften und diese in einer Box abzulegen. Nehmen Sie jeden Morgen eine Karte und versuchen Sie, dieses Thema an diesem Tag zu üben. Viele Aspekte sind kommunikative Aspekte und lassen sich in Alltagssituationen üben. Am Abend sortieren Sie die Karte dieses Tages ganz hinten in der Box ein und nehmen am nächsten Tag das neue Übungsthema. Machen Sie Ihren Alltag zur Übungsarena und üben Sie in den Situationen, in denen es um wenig oder nichts geht. So sind Sie in den Verhandlungen fit, bei denen es darauf ankommt.

Dieses Buch kann Ihnen nur zu einem Zustand bewusster Kompetenz verhelfen. Sie wissen, wie Sie Ihre Verhandlungen noch besser führen könnten. Ihr Ziel sollte es jedoch sein, die nächsthöhere Stufe in Ihrem Lernen zu erreichen – die Stufe der unbewussten Kompetenz. In dieser wissen Sie gar nicht mehr, wie Sie etwas genau tun. Sie machen es einfach, weil Sie es verinnerlicht haben. Diese Stufe erlangen Sie nur durch umfangreiches Üben. Denken Sie an Abschn. 2.1: Verhandeln sind überall. Fangen Sie also an: hier und heute.

Sachverzeichnis

A

Augenbewegungen, 197

B

BATNA, 40

D

Deeskalation, 233

Demaskierungstechnik, 213

Dirty Tricks, 232

E

Effekt, psychologischer, 143

Einwand, 217

Eye Movements, 197

F

Fragearten, 107

Frage Techniken, 103

 Dramaturgie, 111

 öffnende, 104

 schließende, 106

H

Harvard Prinzip, 56

Hot Spots, 189

I

Information

Aufnahme steigern, 46

 externe, 30

 externe Beschaffung, 35

 interne, 26

 interne Beschaffung, 34

Interesse

 identifizieren, 158

 Reihenfolge, 162

K

Kommunikation, gewaltfreie, 228

Kommunikationsmatrix, 68

Kommunikationsparameter

 nonverbaler, 115

 paraverbaler, 118

 Spiegel des Denkens, 123

 verbaler, 121

Kommunikationstypen, 171

 Attribute, 175

 erkennen, 176

 Sitzordnung, 181

 Verhandlungsstil, 178

 wiederholte

 Verhandlungstermine, 182

Kompromiss, 53

L

Leading, 78

Lösungsmöglichkeiten

 entwickeln, 165

 Parameter, 167

 Techniken, 170

M

Maskierungstechnik, 211
 Matching, 78
 Metamodell der Sprache, 160
 Micro Expression, 203
 Mirroring, 78

N

Nachbereitung, 70
 Nein sagen, 140
 Normalverhalten, 189
 Nutzen, 137

P

Pacing, 77
 Perspektivwechsel, 48
 Plan B, 40
 Power-Posen, 45
 Preis
 nennen, 133
 schützen, 136

R

Rapport, 77

S

Selbstvertrauen, 79
 SMART, 37
 Sprache
 Metamodell, 160
 positive, 97
 sensorisch-basierte, 185
 Statussignal, 125
 Strategie, 51
 Anpassung, 51
 Kampf, 52
 Kooperation, 52
 Vermeidung, 52
 Stress
 emotionaler Notfallkoffer, 150
 mentale Stärke, 44
 positives Setting, 43
 Reaktionen, 43

T

Taktik
 aufdecken, 226
 Beispiele, 62
 Wirkung, 61
 Zielsetzung, 59

U

Übersprungshandlung, 207

V

Verhaltensmodell, 172
 Verhandlungsraum, 17
 Vorbereitung
 fachlich-sachliche, 26
 mental-emotionale, 36
 Vorwand, 217

W

Wahrnehmung, 81
 Parameter, 82
 Repräsentationssysteme, 85
 sensorisch-basierte Sprache, 185
 Sinneskanäle, 85
 VAKOG-System, 84
 Warnsignal
 nonverbales, 194
 verbal-paraverbales, 192
 Widerstand, 218
 Win-win-Situation, 53

Z

Zielsetzung, 36
 ZOPA (Zone of Possible Arrangement), 165
 Zuhören
 aktives, 90
 Blockaden, 93
 optimiertes aktives, 96