

Inhalt

Danksagung	9
------------------	---

Vorwort von Roger Dawson	10
--------------------------------	----

Wie man erreicht, was man will: Das Dreiecks-Gespräch

1 Warum das Dreiecks-Gespräch sich lohnt: <i>Sechs gute Gründe</i>	15
2 Wie das Dreiecks-Gespräch funktioniert: <i>Die Gewohnheit der drei Schritte</i>	22
3 Wie man die zehn häufigsten Gesprächsfallen umgeht	32

Schritt eins: Wisse genau, was Du willst

4 Bringen Sie Ihren Verhandlungsspielraum in Erfahrung: <i>Die Gewohnheit des »Was will ich?«</i>	47
5 Lernen Sie sich selbst kennen: <i>Wofür stehen Sie?</i>	60

Schritt zwei: Finde heraus, was Deine Gesprächspartner wollen, und vermittele ihnen das Gefühl, daß Du sie verstanden hast

6 Überprüfen Sie Ihre Annahmen	69
7 Sehen Sie die Welt mit den Augen Ihrer Gesprächspartner	83

8	Beginnen Sie richtig: <i>Die Macht des ersten Eindrucks</i>	90
9	Spielen Sie Detektiv	107
10	Akzeptieren Sie den Standpunkt Ihrer Gesprächspartner	125
11	Geben Sie Ihren Gesprächspartnern das Gefühl, daß Sie sie verstanden haben	139

Schritt drei: Bringe Deinen Vorschlag so vor, daß Deine Gesprächspartner ihn annehmen können

12	Kommen Sie zuerst auf die Bedürfnisse Ihrer Gesprächspartner zu sprechen	149
13	Positionieren Sie sich und Ihre Ideen	157
14	Überwinden Sie Hindernisse I: <i>Miteinander in Verbindung bleiben, wenn das Vorankommen schwierig wird</i>	172
15	Überwinden Sie Hindernisse II: <i>Was Sie tun können, wenn Ihre Alpträume wahr werden</i>	204
16	Verleihen Sie anderen Macht und Stärke, anstatt Zwang auf sie auszuüben	222
17	Machen Sie Ihren Gesprächspartnern ein Angebot: <i>Zehn Strategien</i>	232
18	Kommen Sie zu einem soliden Abschluß	244
19	Machen Sie es zu Ihrer Lebensphilosophie, gute Übereinkünfte zu erzielen	249

Der schnelle Weg:

	Ein Kurzführer zu den 100 Techniken, mit denen das Dreiecks- Gespräch schneller funktioniert	253
--	---	-----