
Inhalt

Vorwort	7
Einführung	9
1 Wir alle wollen in einer Verhandlung gewinnen ¹⁾	11
2 Was ist das: Ein „Verhandlungsgespräch“ ¹⁾	17
3 Warum Sie Ihre Einstellung in Verhandlungen ändern sollen ¹⁾	25
4 Das erfolgreiche partnerorientierte Verhalten in Verhandlungen ¹⁾	53
5 Erfolgreich partnerorientiert verhandeln ¹⁾	105
6 Wie Sie möglichst viel von diesem Buch lernen können	193
Literaturhinweise	199

1) Diesem Kapitel ist eine Inhaltsübersicht vorangestellt.