

Anja Henningsmeyer

DENN SIE WISSEN, WAS SIE TUN

Wie Frauen erfolgreich verhandeln

Campus Verlag
Frankfurt/New York

Inhalt

Verhandeln Frauen wirklich anders als Männer?	7
1. Was Ihnen dieses Buch bringt	9

MINDSET

2. Warum Frauen oft zu zaghaft über ihr Geld verhandeln	16
3. Wie Sie sich innerlich auf Erfolgskurs bringen	20
4. Welche drei Hauptfehler Sie nie (wieder) machen sollten	26
5. Welche unausgesprochenen Themen Sie immer mitverhandeln	31
6. Warum Frauen anders als Männer verhandeln	37

VORBEREITUNG

7. Warum Sie sich für Ihren Verhandlungspartner interessieren und für ihn sorgen sollten	44
8. Wer wirklich die Macht hat	49
9. Warum Ihr Verhandlungsspielraum viel größer ist, als Sie denken	55
10. Wie Sie Forderungen und Angebote geschickt präsentieren	60
11. Was BATNA bedeutet und warum Erwartungsmanagement weiterhilft	65
12. Wie Sie Strategie und Taktik entwickeln – und zur rechten Zeit einsetzen	70

IM VERHANDLUNGSPROZESS

13. Wie spielen Sie das Spiel: Win-Win, Win-Lose oder ...?	78
14. Wie Ihnen der Einstieg gelingt und Sie sicher durch die Verhandlungsphasen manövrieren	86

15. Wie Sie Anker auswerfen, oder: Wer sagt die erste Zahl?	91
16. Wie Sie die Agenda setzen	96
17. Warum Sie aufhören sollten zu argumentieren	102
18. Wie sich eine bewusste Wortwahl auszahlt – formulieren statt argumentieren	108
19. Wie Sie Fragen wirkungsvoll einsetzen	114
20. Wann Warnungen weiterführen	120
21. Wie der Ausstieg gelingt	124
22. Wenn Ihre Emotionen mitreden wollen	129
23. Wie Sie mit den Emotionen der anderen Seite umgehen können	135
24. Wann Krisen weiterhelfen	140
25. Wie Sie im Team verhandeln	144

INNERE HALTUNG

26. Wie Ihre Körpersprache mitverhandelt	152
27. Wie Sie das richtige Medium für Ihre Message finden	159
28. Wovor Sie ein kritischer Blick in den Spiegel schützt	165

RECHTLICHES

29. Wo Gesetze mitreden	174
-----------------------------------	-----

INTERKULTURELLES

30. Wenn andere Sitten gelten	182
---	-----

EIN PAAR WORTE ZUM SCHLUSS

31. Wie Sie vermeiden, sich selbst in die Quere zu kommen	190
32. Was Sie sich – kurz gefasst – merken sollten	194

INTERVIEWS

Bange machen gilt nicht – Verhandeln ohne Angst und hochhackige Pumps	202
Verhandlungen mit 50 Prozent Intuition und einem Arm voller Mäntel	209
Dank	216
Anmerkungen	218
Literatur	227