

Inhalt

Sie + dieses Buch = mehr Geld!	5
Was wollen Sie verhandeln?	7
Fix, variabel, anteilig, erfolgsabhängig, gemixt – oder wie?	10
Geld ist nicht alles – was gibt's noch?	13
Sie sind selbstständig? Was ist Ihre Leistung wert?	16
Geld und Selbstwertgefühl – eine geheime Beziehung	21
So erkennen Sie Ihre persönlichen Glaubenssätze	22
Ihr Selbst – eine Bestandsaufnahme	27
Erkennen Sie Ihren Wert	31
Was Ihre Gefühle Ihnen verraten	35
Vergleichen Sie Ihr Selbstbild mit Ihrem Fremdbild	37
Ihr Weg zum Ziel – mit Anlauf in sechs Schritten zum Erfolg	45
Formulieren Sie ichbezogen und positiv	45
Schritt 1: Werden Sie konkret	53
Schritt 2: Vertrauen Sie Ihrer Intuition	55
Schritt 3: Messen Sie Ihren Erfolg	58
Schritt 4: Ergreifen Sie die Initiative	60
Schritt 5: Seien Sie „creativ“	63
Schritt 6: Nehmen Sie die Herausforderung an	65



Kommunikation gekonnt entschlüsseln	69
Exkurs: Hemisphären – links- oder rechtslastig?	70
Die Inhaltsebene – Fakten, Fakten, Fakten	72
Die Beziehungsebene: Lass uns Freunde sein!	73
Die Geschäftsordnung – mal formell, mal informell	74
Ihr Unterbewusstsein meldet sich zu Wort	78
Kommunikationsebenen für Ihre Verhandlung einsetzen	79
Verhandlungstypen durchschauen	90
Max und Maxima – die strategischen Gewinnmaximierer	91
Domenik und Domenika – die dominanten Powerpakete	99
Star und Stella – die mitreißenden Entertainer	106
Traugott und Traudel, die loyalen Unterstützer	113
Mischa und Mascha – die Mischung macht's?	117
Tipps und Tricks nach der Verhandlung	121
Sicher ist sicher: Schreiben Sie alles genau auf!	121
Speedcoaching – jetzt geht's los!	124
Weiterführende Literaturempfehlungen	126

