

# Verhandeln wie ein Profi

Walker

2025

ISBN 978-3-8006-7703-0

Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei  
[beck-shop.de](https://beck-shop.de)

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](https://beck-shop.de) steht für Kompetenz aus Tradition. Sie gründet auf über 250 Jahre juristische Fachbuch-Erfahrung durch die Verlage C.H.BECK und Franz Vahlen.

[beck-shop.de](https://beck-shop.de) hält Fachinformationen in allen gängigen Medienformaten bereit: über 12 Millionen Bücher, eBooks, Loseblattwerke, Zeitschriften, DVDs, Online-Datenbanken und Seminare. Besonders geschätzt wird [beck-shop.de](https://beck-shop.de) für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Scott Walker  
**Verhandeln wie ein Profi**

  
**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

SCOTT WALKER

# VERHANDELN WIE EIN PROFI

Wie Sie in  
jeder Situation  
überzeugen

beckshop.de  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Verhandlungskunst  
eines Geiselunterhändlers

Verlag Franz Vahlen München

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

*Ich möchte mich bei all meinen »Lehrern« bedanken,  
die mir die Möglichkeit gegeben haben,  
meinen eigenen Weg zu gehen,  
oft zu scheitern und viele Lektionen auf  
meinem Weg zu lernen.*

*Dieses Buch ist auch LH gewidmet – SSTFILPG. Das Warten hat  
sich auf jeden Fall gelohnt.*

*Vor allem an S und J; meine Liebe kennt keine Grenzen.*

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

## **Anmerkung des Autors**

Die Verhandlungsfallstudien in diesem Buch beruhen alle auf tatsächlichen Ereignissen. Um die Beteiligten zu schützen und die Vertraulichkeit zu wahren, wurden jedoch einige wichtige Details geändert, einschließlich der Zusammenlegung von Fällen, wo dies angebracht ist. Die Dialoge sind nicht wörtlich wiedergegeben und sollten auch nicht als solche behandelt werden.



**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Original work copyright © 2023 Scott Walker

»order out of chaos«

All rights reserved.

This translation published under licence with the original publisher Piatkus, Great Britain, 2023

Die unbefugte Vervielfältigung oder Verbreitung dieses Werks stellt eine Verletzung des Urheberrechts dar.

Übersetzt aus dem Englischen durch das Lektorat des Verlags Franz Vahlen

vahlen.de

ISBN Print 978 3 8006 7703 0

ISBN E-Book (ePDF) 978 3 8006 7704 7

ISBN E-Book (ePUB) 978 3 8006 7705 4

© 2025 Verlag Franz Vahlen GmbH,

Wilhelmstr. 9, 80801 München

info@vahlen.de

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe GmbH

Am Fliegerhorst 8, 99947 Bad Langensalza

Satz: Fotosatz Buck

Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen

Produktion: Sieveking Agentur, München

Umschlag: Ralph Zimmermann – Bureau Parapluie

Bildnachweis: © vectorguy – depositphotos.com (modifiziert)



vahlen.de/nachhaltig

produktsicherheit.vahlen.de

Gedruckt auf säurefreiem, alterungsbeständigem Papier  
(hergestellt aus chlorfrei gebleichtem Zellstoff)

Alle urheberrechtlichen Nutzungsrechte bleiben vorbehalten.

Der Verlag behält sich auch das Recht vor, Vervielfältigungen dieses Werkes  
zum Zwecke des Text and Data Mining vorzunehmen.

# INHALT

beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

<b>Vorwort</b>	13
<b>Einführung</b>	17
<b>KAPITEL 1</b>	
<b>DENKWEISE EINES VERHANDLUNGSFÜHRERS</b>	27
<b>Verhandlungsdossier #1 Naher Osten und Asien</b>	29
<b>Technik 1</b> Schaffen Sie Ordnung im Chaos: Nutzen Sie Ihr Rotes Zentrum	32
<b>Technik 2</b> Übernehmen sie die Kontrolle über ihren inneren Zustand	37
<b>Verhandlungsdossier #2 UK</b>	50
<b>Technik 3</b> Verbessern Sie mit emotionaler Intelligenz Ihr Verhandlungsgeschick	60
<b>Zusammenfassung</b>	75

**KAPITEL 2**

<b>ERFOLG IN JEDER VERHANDLUNG VORBEREITEN</b>	<b>77</b>
Technik 4 Hart trainieren, leicht kämpfen	78
Verhandlungsdossier #3 Europa und Afrika	80
Technik 5 Konzentration auf das »Wer« und nicht auf das »Wie«	91
Technik 6 Festlegen des Kampfrhythmus und Übungen zum sofortigen Handeln	99
<b>Zusammenfassung</b>	<b>108</b>

**KAPITEL 3**

<b>PRAKTISCHE PSYCHOLOGIE ZUR BEEINFLUSSUNG JEDER VERHANDLUNG</b>	<b>111</b>
Technik 7 Erste Schritte: Festlegung Ihrer Kommunikationsstrategie	112
Technik 8 Wie alles funktioniert: die Wissenschaft hinter der Verhandlung	114
Verhandlungsdossier #4 Naher Osten	129
Technik 9 Aktives Zuhören, Aufbau einer Beziehung, vertrauensvolle Einflussnahme	139
<b>Zusammenfassung</b>	<b>161</b>

**KAPITEL 4**

<b>VERMEIDUNG HÄUFIGER VERHANDLUNGSFEHLER</b>	<b>165</b>
Verhandlungsdossier #5 Asien-Pazifik	166
Technik 10 Persönliche Hindernisse für eine effektive Kommunikation	170
Technik 11 Bewusste Blockaden einer effektiven Kommunikation	175
Technik 12 Konflikt Annehmen: Wenn Widerstand sinnvoll ist	180
<b>Zusammenfassung</b>	<b>188</b>

**KAPITEL 5**

<b>MIT SCHWIERIGEN MENSCHEN VERHANDELN</b>	<b>191</b>
<b>Technik 13</b> Zuerst den anderen verstehen wollen.	
Was ist sein Modell der Welt?	193
<b>Technik 14</b> Erst einen Plan erstellen, dann umsetzen.	
Risiko ist kein Schimpfwort	201
<b>Technik 15</b> Erfolg in Stressigen, emotionalen oder heiklen	
Verhandlungen	205
<b>Verhandlungsdossier Akte #6 UK</b>	207
<b>Zusammenfassung</b>	221

<b>Ihr Fünf-Schritte-Aktionsplan für lebenslangen Verhandlungserfolg</b>	223
<b>Ein letztes Wort</b>	235
<b>Anhang A</b>	237
<b>Anhang B</b>	239
<b>Danksagungen</b>	241
<b>Anmerkungen</b>	243
<b>Weitere Lektüre</b>	247
<b>Index</b>	251