

Teuflich und Clever

Effert

2027

ISBN 978-3-8006-8162-4

Vahlen

schnell und portofrei erhältlich bei
beck-shop.de

Die Online-Fachbuchhandlung 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 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 für sein umfassendes Spezialsortiment im Bereich Recht, Steuern und Wirtschaft mit rund 700.000 lieferbaren Fachbuchtiteln.

Effert
TEUFLISCH UND CLEVER



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

TEUFLISCH UND CLEVER

Über Macht und Manöver
im Management

beck-shop.de

DIE FACHBUCHHANDLUNG

von Dr. Thomas Effert

VERLAG FRANZ VAHLEN MÜNCHEN

Aktuelle Neuerscheinungen, Bestseller und Tipps aus dem Lektorat
im Vahlen-Newsletter unter: **<https://www.vahlen.de/newsletter>**.

vahlen.de

ISBN PRINT 978 3 8006 8162 4

Dieser Titel ist auch als E-Book erhältlich.

© 2027 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: Medienservice Frauchiger
Zweikirchener Str. 7, 84036 Kumhausen
Produktion: Sieveking Agentur, München
Umschlag: Nadine Bernhardt, grafische-angelegenheiten.de

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.

Inhaltsverzeichnis

VORWORT von Frank Dopheide	7
EINFÜHRUNG	11
TEIL I GESCHICHTEN AUS DEM LEBEN VON JAN UNFEIN	17
Der Anruf – es kommt darauf an	19
Die Choreografie der Erfolge – Narrative zur rechten Zeit	22
Stille Helden – ernten, ohne zu säen	25
Die Tagesrandlagen – Gummistiefel trifft Business Case	28
Das Moleskine – das Handtuch für Manager:innen	32
Der Protokollant – je unsicherer, desto sicherer	35
Das Telefonat – der richtige Moment	38
Die Lebensversicherung – sicher ist sicher	43
Das obere Management – Hilflosigkeit hilft	48
Der Arbeitskreis – je mehr, desto weniger	52
Die Besprechungsagenda – die dokumentierte Manipulation	56
Der Konkurrent – vagabundierende Bündnisse	60
Das Statement – im Schutz der Eitelkeit	64
Die Drehtür – die professionelle Prokrastination	68
Der Druckpunkt – wer Zeitdruck hat, verliert	72
Die Kommunikationshoheit – die vorbildliche Insubordination	76
Das Unmögliche – Absurdes fordern, Unmögliches bekommen	80
Die Sitzordnung – die Edelhelfer	84

Inhaltsverzeichnis

Das Boxprinzip – ich bin fein, das Problem ist dein	88
Die Vier-Felder-Matrix – Stumpf ist Trumpf	91
Die Orchestrierung – Drama oder Komödie	94
Der Parkplatz – ein Ort mit unterschätzter Macht	98
Die Ablenkung – die emotionale Überblendung	101
Die Emotionen – das Kommen und Gehen	105
Das Besprechungsende – ein Elmo zur rechten Zeit	109
Die Unterlage – offline nach Versand	113
Der Gewinner – die Großzügigkeit bei Unwichtigem	117
Der Vorsitz – die Macht der Großzügigkeit	120
Die Architektur der Verengung – Sprache lenkt den Gedanken	123
Das Dilemma – versprochen ist versprochen	127
 TEIL II VERHANDLUNGSTIPPS AUS DEM LEBENSBUCH	135
Zeitplan	137
Verhandlungsteam	143
Verhandlungsorte	149
Verhandlungsrunden	153
Verhandlungstaktik	163
Dokumentation	173
Ergebnissicherung	180
 NACHWORT von Dr. Christian Glade	191
Danke	195
Über den Autor	197

VORWORT

von Frank Dopheide

Das Leben ist reine Verhandlungssache

Forrest Gump hat Recht. Das Leben ist wie eine Schachtel Pralinen. Man weiß nie, was man kriegt. Allerdings kann man im Falle eines Falles ja immer noch nachverhandeln, kurz mal das Ablaufdatum zur Sprache bringen und sich auf einen Preisnachlass einigen. Das Schicksal schlägt nur zu, wenn Sie nicht vorbereitet sind, dem Schwinger auszuweichen und dem Schicksal selbst eine reinzuhauen. Das Berufsleben ist ja kein Ponyhof.

Es ist eher eine Frage von Geben und Nehmen. Damit sind wir beim Thema. Verhandlungsgeschick ist eine sichere Methode, mehr rauszuholen – in erster Linie für sich. Mehr Nehmen und weniger Geben. Darauf kommt es an. Wer mit allen Wassern gewaschen ist, der macht alle nass. Ein Ansporn für Menschen, die wissen, wie man auf die Gewinnerstraße kommt. Theoretisch.

Denn wie es der Zufall so will, werden Pläne meist ohne aktive Mitwirkung der Realität geschmiedet. Tja, da fängt das Problem schon an. Es kommt immer anders, als man denkt.

Dr. Ungeplant sitzt stets mit am Verhandlungstisch. Und da meist ganz vorne – auf dem Chefsessel.

Wir ahnen: Karriere zu machen, ist in Wirklichkeit noch komplizierter als Management-Bücher zu lesen. Ihr Verhandlungsgeschick entscheidet, wie hoch Sie die Karriereleiter klettern. Wir kennen das Spiel. Es beginnt Montagmorgen, schon vor dem ersten Meeting.

Wenn drei Kolleg*innen mit vier Interessen und fünf verdeckten Motiven im Besprechungsraum zusammenkommen, um das Beste für das Unternehmen zu machen. Wenn da nur nicht der Kunde wäre, der »noch einmal darüber schlafen« möchte. Der Chef, der »eigentlich schon entschieden« hat. Die Kollegin, die »nur eine kurze Rückfrage« hat. Und der Wettbewerber, der plötzlich ein Angebot vorlegt, das rechnerisch unmöglich ist.

Die Wahrheit lautet: Wirtschaft ist wie das Leben selbst – unkalkulierbar. Darum ist dieses Buch so erfrischend und hilfreich. Dr. Thomas Effert taucht mit uns nicht in die sterile Welt theoretischer Verhandlungsmodelle ein, die reibungslos unter Laborbedingungen und auf PowerPoint-Charts funktionieren und nur ein paar Flipcharts und bunte Moderationskarten brauchen, um Strategien auf direktem Weg zum Erfolg zu führen. Er lenkt seinen geschulten und unseren neugierigen Blick dorthin, wo sich Wirtschaft und Karriere wirklich entscheiden: unter die Oberfläche. Mitten hinein in die verborgene Welt menschlicher Eitelkeiten, Machtspiele und taktischer Winkelzüge, ohne die keine Verhandlung der Welt je zum Abschluss gebracht worden wäre. Win-Win ist was für Loser.

Wir lernen, wie der Hase wirklich läuft und wohin uns falsche Ambitionen, Hoffnungen und Selbstüberschätzung führen können. Erkenntnisreiche Geschichten aus dem Hamsterrad der Corporate World. Jedoch ist der Lesegenuss nicht ganz ungefährlich. Es besteht die reale Gefahr, dass wir uns darin wiedererkennen. Also, Achtung!

Doch der Schrecken ist es wert. So begreifen wir auf unterhaltsame und kluge Art, was am Ende den Unterschied macht. Die Dinge, auf die es wirklich ankommt. Probieren Sie es am eigenen Körper und der eigenen Karriere aus. Nutzen Sie die wirkungsvollsten Mechanismen erfolgreicher Verhandlungsführung und -verführung als Werkzeuge, um an Ihrem eigenen Leben und der eigenen Karriere zu schrauben. Auch kleine, miese Tricks können zu großen Erfolgen führen. Das ist ja der Spaß. Wo alle auf die Karriereleiter blicken, zimmern Sie sich damit kurzerhand ein Sprungbrett.

Die Zukunft ist unplanbar, also planen Sie das mit ein. Denn wenn eines Tages das Schicksal an Ihre Tür klopft, ist es ratsam, immer ein Ass im Ärmel zu haben, mit dem man als Gewinner vom Spieltisch geht. Und falls das nicht gelingt, lesen Sie hier einfach noch einmal nach. Viel Vergnügen!

Frank Dopheide, Gründer von human unlimited, Kolumnist im Handelsblatt und Autor von *Gott ist ein Kreativer – kein Controller*



beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG