



Verhandeln

Die neue Erfolgsmethode aus Harvard

Ladenpreis: 25,70EUR

ISBN: 978-3-593-50932-7

Verlag: Campus, Penguin Books, Viking 2017

Erscheinungsdatum: 04.10.2018

Autoren: Shapiro Daniel

Begründer: Neubauer Jürgen

WEITERE INFORMATIONEN UND BESTELLUNG

<https://ln-mag2-test.webpreview.at/verhandeln-9783593509327.html>

Details

Die nächste Stufe der Harvard-Verhandlung Ob politische Konflikte, knirschende Geschäftsbeziehungen oder scheiternde Ehen: Daniel Shapiro, Gründer und Direktor des Harvard International Negotiation Program, stellt in seinem Buch eine bahnbrechende neue Methode vor, Gräben durch Verhandlung zu überwinden. Konfliktlösung gelingt nur dann, so Shapiro, wenn wir wissen, dass es neben rationalen und emotionalen Differenzen im Kern um Identität geht. Um die eigene und die des anderen. Beim Verhandeln geht es auch um Glaubenssätze, Rituale, Loyalitäten, Werte und Prägungen. Wenn diese verletzt werden, sind Probleme programmiert. Shapiro erklärt uns die Mechanismen und Eskalationsstufen in menschlichen Beziehungen und zeigt praxisnah, wie wir Verhandlungen erfolgreich führen und dabei Konflikte nicht nur lösen, sondern diesen auch vorbeugen. - Daniel Shapiro hat die Harvard-Verhandlungsmethode auf eine neue Stufe gehoben. - Sein Ansatz geht in seiner psychologisch-emotionalen Dimension weit über das "Harvard-Konzept" hinaus. - Wer Shapiros Prinzip verinnerlicht, kann beim Verhandeln nicht verlieren.