



GETABSTRACT BEWERTUNG VON

# Getting (More of) What You Want

How the Secrets of Economics and Psychology Can Help You Negotiate Anything in Business and in Life

The art of negotiation stands as a crucial skill. However, individuals often view negotiation prowess more as a cultivated personality trait rather than a skill set to actively develop and refine.

## Schritt 1

Lassen Sie Ihr Team die Zusammenfassung von [getAbstract lesen](#).

## Schritt 2

Planen Sie ein Team-Meeting, um die folgenden Fragen zu besprechen.

## Schritt 3

Führen Sie eine Diskussion mit Ihrem Team durch.

## Diskussionsfragen

1. Welches neue Verständnis von Verhandlungskonzepten haben Sie möglicherweise vor dem Lesen dieser Zusammenfassung nicht bedacht?
2. Wie werden Sie in Zukunft die drei Arten von Verhandlungsfragen angehen, die von den Autoren hervorgehoben wurden?
3. Denken Sie an eine bevorstehende Verhandlungsmöglichkeit. Welche Werkzeuge der Autoren werden Sie verwenden, um sich darauf vorzubereiten?
4. Welche Strategien gibt es, um sich in eine kraftvolle Denkweise zu versetzen?
5. Was ist die wertvollste Erkenntnis aus der Zusammenfassung?

*“A successful negotiation is one in which you get more of what you want – not one in which you just arrive at an agreement.”*

**Getting (More of) What You Want**

Margaret A. Neale and Thomas Z. Lys

## Zusätzliche Ressourcen



Verhandlung

