

DER WEG ZUM GUTEN ABSCHLUSS



FOTO: JAN RIEPHOFF

CHRISTOPH SEEGER
CHEFREDAKTEUR

DAS DIGITALE MAGAZIN

Jede Ausgabe des Harvard Business Managers erscheint auch als digitale Version für Tablet und PC/Mac. Laden Sie einzelne Hefte online herunter, um sie jederzeit offline zu lesen. Weitere Informationen: www.harvardbusinessmanager.de/hbm-digital



Verhandlungen zu führen gehört zum Alltag jedes Managers: Da sind intern die Gehaltsgespräche mit den Mitarbeitern, die Etatrunden mit der Geschäftsführung und das Ringen um Ressourcen mit anderen Abteilungen. Da gibt es extern mit Zulieferern die Gespräche über Konditionen, die Verhandlungen der Vertriebsleute, das Feilschen bei Kooperationen, Fusionen und Übernahmen sowie vieles mehr. In unserem aktuellen Schwerpunkt „Verhandeln“ haben hochkarätige Experten für Sie die besten Tipps für einen erfolgreichen Abschluss zusammengestellt.

Wie sehr es dabei auf Emotionen ankommt, beschreibt ein Autorenteam um Harvard-Business-School-Professor Michael Wheeler in „Feilschen mit Gefühl“ ab Seite 26. Die deutsche Psychologin Myriam Bechtoldt gibt im Interview ab Seite 36 Ratschläge für das Training emotionaler Intelligenz. Wie eine gute Vorbereitung auf komplexe Situationen aussieht, erläutern HBS-Professor James Sebenius und sein Koautor David Lax in ihrem Beitrag ab Seite 38. Der Unternehmer Detlef Lohmann erzählt, wie man als Autozulieferer auf Augenhöhe mit den Herstellern verhandelt (ab Seite 50). In „Solo für zwei“ haben wir für Sie die Forschungsergebnisse der Münsteraner Wissenschaftler Joachim Hüffmeier und Guido Hertel über die Schwächen von Verhandlungsteams zusammengefasst (ab Seite 52). Lesen Sie schließlich unser Gespräch mit dem bekannten Strafverteidiger Gerhard Strate, dessen wichtigste Waffe die Sprache ist (ab Seite 56).

Christoph Seeger

Zukunft im Kopf.



**Vier Wege zum Erfolg:
Das Leistungsspektrum
der Haufe Akademie.**

Offenes Programm

e-Learning

Unternehmenslösungen

Consulting