



Verhandlungserfolge mittels Emotion

Warum scheitern Verhandlungen so oft? Mit dieser Frage beschäftigen sich die Verhandlungsexpertin Barbara Schott und ihre Co-Autoren Helmut Seßler und Marion Seßler in dem Buch „Verhandlungserfolge mit der Kraft der Emotionen“.

Im Fokus des Buches steht das Reframing – das Umdeuten bzw. Neubewerten einer Situation – als Verhandlungshaltung und Verhandlungsmethode.

Reframing ist – neurowissenschaftlich bestätigt – die einzige Methode, die unser Gehirn unterstützt, sich nicht aufzuregen, sondern eigene Emotionen und die des Verhandlungspartners in eine konstruktive Richtung zu entwickeln, um zielorientiert, sachlich und partnerorientiert verhandeln zu können.

Wie dies anzuwenden ist geht, zeigen die Autoren in fünf praxisorientierten Kapiteln mithilfe von Beispielen und Musterformulierungen. In Zwischenstopps wird das Wichtigste zusammengefasst. Darüber hinaus enthält es Übungen, um das Reframing zu trainieren.

Das Buch mit 136 Seiten ist [auf Amazon](#) für 19,90 erhältlich. Mehr Information zu der Publikation erhalten Interessierte hier.

Bild: © pathdoc / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945236/verhandlungserfolge-mittels-emotion/>