

Daniel Shapiro

Verhandeln

Die neue Erfolgsmethode aus Harvard

Aus dem amerikanischen Englisch
Jürgen Neubauer

Campus Verlag
Frankfurt/New York

INHALT

Warum dieses Buch?	9
Teil 1	
Im Sog des Konflikts	17
Emotional aufgeladene Konflikte sind schwer zu lösen	19
Eine Frage der Identität	21
Ist Identität verhandelbar?	30
Wie Sie dem Sog des Konflikts entkommen	44
Teil 2	
Befreien Sie sich	51
Befreien Sie sich vom Schwindelgefühl	53
Widerstehen Sie dem Wiederholungszwang	76
Erkennen Sie Tabus an	97
Achten Sie das Heilige	119
Nutzen Sie Identitätspolitik, um zu vereinen	142
Teil 3	
Wie Sie Beziehungen versöhnen können	163
Vier Schritte, um den Graben zu überwinden	165
Verstehen Sie den Mythos der Identität	174
Verarbeiten Sie emotionale Verletzungen	201
Stellen Sie Querverbindungen her	215
Gestalten Sie die Beziehung neu	235

Teil 4

Wie Sie über das Nicht-Verhandelbare verhandeln	251
Die Beziehungsdialektik	253
Der Geist der Versöhnung	275
Dank	278
Anhang 1	
Emotional aufgeladene Konflikte bewältigen	284
Anhang 2	
Die Leiter des Seins	285
Anmerkungen	289
Ausgewählte Literatur	337
Register	349