

Verhandeln mit dem Teufel

Das Harvard-Konzept für die fiesen Fälle

Bearbeitet von
Robert H. Mnookin, Jürgen Neubauer

1. Auflage 2012. Buch. 349 S. Broschiert
ISBN 978 3 593 39364 3

Zu [Leseprobe](#)

schnell und portofrei erhältlich bei


DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](#) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Inhalt

Einleitung	7
------------------	---

Teil 1: Die Herausforderung

1. Vorsicht, Falle!	17
2. Verhandeln oder nicht?	30
3. Wenn die Moral ins Spiel kommt	43

Teil 2: Globale Teufel

4. Rudolf Kasztner: Handel mit den Nazis	61
5. Winston Churchill: Ihre größte Stunde	95
6. Nelson Mandela: Apartheid in Südafrika	121

Teil 3: Teufel im Unternehmen

7. Der Softwarekrieg: IBM gegen Fujitsu	157
8. Misstöne in der Sinfonie	200

Teil 4: Teufel in der Familie

9. Eine teuflische Scheidung	237
10. Bruderkriege	261
Schluss: Was wir aus diesem Buch lernen können	294
Dank	304
Anmerkungen	308
Register	343