

Lars-Johan Åge
Happy Happy

Wie Sie sich in nur fünf Schritten mit (fast) jedem einigen

2020, 221 Seiten, Klappenbroschur

EUR 22/EUA 22,70

ISBN 978-3-593-51164-1

Erscheinungstermin / Sperrfrist: 12.02.2020

Win-win war gestern, heute gilt Happy Happy. Lars-Johan Åge zeigt, wie man in nur fünf Schritten Konflikte löst und erfolgreich verhandelt – beruflich wie privat. Und am Ende sind auch noch alle glücklich!

Viele meinen, unser Erfolg hänge davon ab, dass wir wetteifern und gewinnen. Gelegentlich mag das auch stimmen. In der Regel aber suchen wir nach Übereinkünften mit Menschen, denen wir wiederbegegnen und die wir nicht vor den Kopf stoßen möchten: Uns ist an einer guten Beziehung gelegen – daran, dass letztendlich alle zufrieden sind. Lars-Johan Åge zeigt, wie das in allen Lebenslagen gelingt. In »Happy Happy« lehrt er uns, wie wir überzeugend sind und trotzdem ein für alle zufriedenstellendes Ergebnis erhalten.

Lars-Johan Åge hat das Verhandeln von Geiselunterhändlern des FBI genauso gelernt wie als Zweitgeborener von seinen beiden Brüdern. In seinem Buch kombiniert er die Essenz aus Psychologie, Wirtschaftswissenschaften und Verhaltensforschung. Den Weg zum Happy Happy erreicht man in fünf Schritten, die er im ersten Teil seines ausführlich und mit zahlreichen Beispielen schildert: 1. Hab ein gutes Gefühl – es ist viel leichter, sich mit anderen zu einigen, wenn man gutgelaunt ist! 2. Denke nach – bereite dich vor und spiele Alternativen durch! 3. Bau eine Beziehung auf – gegenseitiges Verständnis ist entscheidend! 4. Finde die richtigen Worte – und bleibe konstruktiv! 5. Hab einen Plan B! Im zweiten Teil des Buches zeigt uns Åge, wie wir die Schritte in die Tat umzusetzen – in Beruf, Freizeit und Privatleben – und unsere verborgenen Verhandlungsressourcen freilegen.

»Happy Happy« macht eine empathische und nachhaltige Form der Verhandlung möglich, die nicht nur uns, sondern allen Parteien zugutekommt und einen fruchtbaren Boden für die Zukunft bereitet. Egal ob die Chefin von einer Idee überzeugt werden soll oder mit dem Partner über die neue Küche diskutiert wird: Happy Happy hilft, das langfristig beste Ergebnis zu erzielen.

Der Autor

Lars-Johan Åge ist promovierter Wirtschaftswissenschaftler und hat an der Harvard Law School das Verhandeln gelernt. Er hat bereits mit Verhandlungsexperten für Geiselnahmen vom FBI und mit der schwedischen Bundespolizei zusammengearbeitet. »Happy Happy« bündelt die besten Verhandlungstaktiken in Diplomatie und Beruf.

Kontakt

Margit Knauer, knauer@campus.de, 069 976 516-21

Inga Hoffmann, hoffmann@campus.de, 069 976 516-22