

Jack Nasher

## **Deal!**

### **Du gibst mir, was ich will!**

Aktualisierte und erweiterte Jubiläumsausgabe 2023

Gebunden mit Schutzumschlag, 288 Seiten, 26 Euro

ISBN 978-3-593-51756-8

**Erscheinungstermin / Sperrfrist: 16. August 2023**

**Wer verhandelt, ist im Vorteil! Verhandlungsexperte Jack Nasher hat seinen internationalen Bestseller aktualisiert und an einigen Stellen erweitert, z.B. um Tipps für Online-Verhandlungen, die wichtiger geworden sind. Zehn Jahre nach Erscheinen der Erstauflage liegt der Klassiker zur erfolgreichen Verhandlungsführung als komplett überarbeitete Jubiläumsausgabe vor.**

Ob man im Hotel das Zimmer mit der schönen Aussicht erhält, das neue Auto oder E-Bike zum wirklich günstigsten Preis ersteht, beim Blick auf den Gehaltszettel zufrieden ist oder sich zu Hause über den Abwasch einigt – all das sind Ergebnisse von Verhandlungen. Wissenschaftler gehen davon aus, dass wir knapp vierzig Stunden pro Woche verhandeln. Da liegt es auf der Hand, wie sehr sich das eigene Leben durch gekonnte Verhandlungsführung verbessern lässt. Denn eins steht fest: Wir bekommen niemals das, was wir verdienen, sondern immer das, was wir verhandeln.

Jack Nasher weiß, wie sehr Lebenserfolg vom persönlichen Verhandlungsgeschick abhängt. Und er möchte zum aktiven Verhandeln ermutigen, um das eigene Potenzial zur Entfaltung zu bringen. Denn oft sind es nur wenige Sekunden, die über große oder kleine Vermögen und weitreichende Zukunftsperspektiven entscheiden. In seinem Buch zeigt er, wie man diese kurze Zeit optimal nutzt, um zu bekommen, was man will. Nasher präsentiert die effektivsten Verhandlungstechniken aus Praxis und Forschung. Er erklärt verständlich und präzise, was Macht in einer Verhandlung bedeutet und wie man sie steigern kann. Er zeigt, mit welchen Kommunikationstechniken man eine Beziehung zum Gegenüber aufbaut, wie man dessen Interessen und Taktiken durchschaut und wie man erfolgreich zum Abschluss kommt.

Wissenschaftlich fundiert, sofort praktisch umsetzbar, unterhaltsam und mit vielen Beispielen aus Wirtschaft und Alltag liefert Naher das Handwerkszeug für optimale Verhandlungen.

### **Der Autor**

Jack Nasher-Awakemian ist laut Forbes »einer der weltweit führenden Verhandlungsberater«. Er wurde 1979 in Deutschland geboren, studierte und lehrte an der Oxford University und wurde einer der jüngsten Hochschulprofessoren Bayerns. Das von ihm gegründete NASHER Verhandlungsinstitut berät und trainiert Unternehmen auf der ganzen Welt mit Fokus auf den deutschen Mittelstand. Medien wie das Wall Street Journal, Die Zeit oder die Harvard Business Review berichten über ihn. Jack Nashers Bücher erschienen von China bis in die USA und wurden zu Bestsellern.

### **Kontakt**

Margit Knauer, 069 976 516-21, [knauer@campus.de](mailto:knauer@campus.de)

Inga Hoffman, 069 976 516-22, [hoffmann@campus.de](mailto:hoffmann@campus.de)