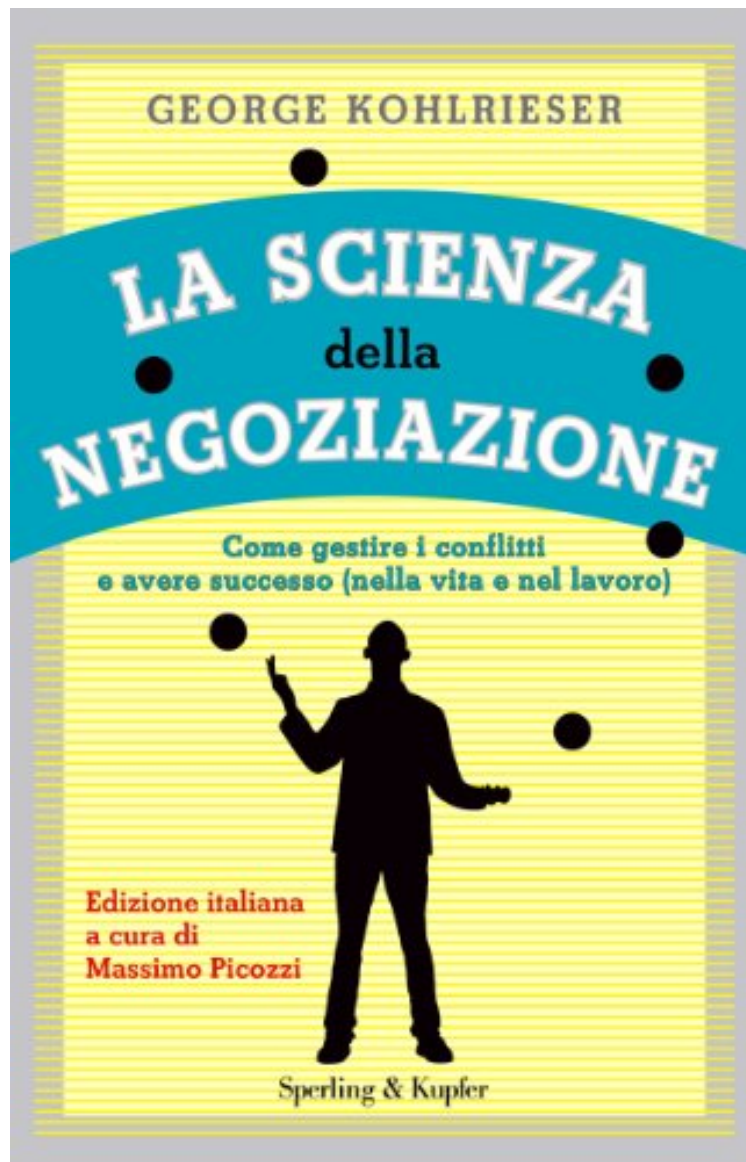


[Read free] La scienza della negoziazione: Come gestire i conflitti e avere successo (nella vita e nel lavoro) (Varia. Economia) (Italian Edition)

## **La scienza della negoziazione: Come gestire i conflitti e avere successo (nella vita e nel lavoro) (Varia. Economia) (Italian Edition)**

*Von George Kohlrieser*  
audiobook / \*ebooks / Download PDF / ePub / DOC



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrank: #893807 in eBooksVerffentlicht am: 2011-05-24Erscheinungsdatum: 2011-05-24File Name: B005UKFZ3W | File size: 19.Mb

**Von George Kohlrieser : La scienza della negoziazione: Come gestire i conflitti e avere successo (nella vita e nel lavoro) (Varia. Economia) (Italian Edition)** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised La scienza della negoziazione: Come gestire i conflitti e avere successo (nella vita e nel lavoro) (Varia. Economia) (Italian Edition):

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Molto ben fatto, concreto, centratoVon Guido RiminiMolto ben fatto, concreto, centrato. Da spunti concreti su cui riflettere. Senza eccessi. Merita di essere letto. Bello. Saluti. G

KurzbeschreibungAl volante, siamo preda della rabbia verso il motorino che ci ha tagliato la strada. Ci lamentiamo del collega che non ricambia il saluto. Rimproveriamo un dipendente davanti a tutti, impedendogli di spiegare le sue ragioni. Rispondiamo a una critica del capo attaccandolo e dando la colpa a terzi. In viaggio per lavoro, siamo divorati dal senso di colpa per le lacrime di nostro figlio e ci sentiamo "genitori incapaci. In tutti questi casi non siamo altro che ostaggi. Ostaggi di emozioni negative, di decisioni inadeguate, di paure e insicurezze, vittime di noi stessi o in balia di individui privi di intelligenza emotiva. Un grande esperto di negoziazione ci insegna a superare questi scogli e a gestire i rapporti con efficacia. La prima delle sue regole la pi spiazzante: bisogna affrontare sempre il conflitto. La seconda spazza via un comodo alibi: basta pensare come una vittima. Ricco di storie vere La scienza della negoziazione descrive i principi fondamentali cui ricorrere per risolvere conflitti di vario genere e illustra la necessit di instaurare sempre un legame emotivo con l'avversario, insegna a sfruttare la forza del dialogo e della trattativa, a gestire il proprio "occhio della mente" e capire che il problema non sta mai nella persona che abbiamo di fronte. Quello che tenete in mano un libro diverso dagli altri. Insegna a gestire le emozioni nostre e altrui, a sviluppare una mentalit libera e positiva, a diventare un leader, un manager e, soprattutto, una persona migliore.

KurzbeschreibungAl volante, siamo preda della rabbia verso il motorino che ci ha tagliato la strada. Ci lamentiamo del collega che non ricambia il saluto. Rimproveriamo un dipendente davanti a tutti, impedendogli di spiegare le sue ragioni. Rispondiamo a una critica del capo attaccandolo e dando la colpa a terzi. In viaggio per lavoro, siamo divorati dal senso di colpa per le lacrime di nostro figlio e ci sentiamo "genitori incapaci. In tutti questi casi non siamo altro che ostaggi. Ostaggi di emozioni negative, di decisioni inadeguate, di paure e insicurezze, vittime di noi stessi o in balia di individui privi di intelligenza emotiva. Un grande esperto di negoziazione ci insegna a superare questi scogli e a gestire i rapporti con efficacia. La prima delle sue regole la pi spiazzante: bisogna affrontare sempre il conflitto. La seconda spazza via un comodo alibi: basta pensare come una vittima. Ricco di storie vere La scienza della negoziazione descrive i principi fondamentali cui ricorrere per risolvere conflitti di vario genere e illustra la necessit di instaurare sempre un legame emotivo con l'avversario, insegna a sfruttare la forza del dialogo e della trattativa, a gestire il proprio "occhio della mente" e capire che il problema non sta mai nella persona che abbiamo di fronte. Quello che tenete in mano un libro diverso dagli altri. Insegna a gestire le emozioni nostre e altrui, a sviluppare una mentalit libera e positiva, a diventare un leader, un manager e, soprattutto, una persona migliore.