

Ihre weitere Reise nachordosten

Falls Sie sich weiter mit einem der angeschnittenen Themen befassen wollen, finde Sie nachstehend einige interessante Titel. Wenn Sie besser verhandeln lernen möchten, schreiben Sie mir gerne oder melden Sie sich für unser nächstes Seminar an:

<https://nachordosten.de/beginn-der-reise/>

LinkedIn Learning-Kurse

Auf LinkedIn Learning finden Sie drei Kurse von Dr. Alexander Hoepfel

Gehaltsverhandlung: <https://www.linkedin.com/learning/gehaltsverhandlung>

Psychologie des Verhandeln:

<https://www.linkedin.com/learning/psychologie-des-verhandelns-und-des-uberzeugens>

Verhandlungsvorbereitung: <https://www.linkedin.com/learning/die-perfekte-verhandlungsvorbereitung-mehr-sicherheit-und-effizienz-beim-verhandeln>

Wenn Sie kostenlosen Zugang zu einem der Kurse möchten, vernetzen Sie sich mit mir auf LinkedIn und schreiben Sie mir eine Nachricht.



Literaturempfehlungen Emotionen und Entscheidungen/Emotionen beim Verhandeln

Emotionen und Entscheidungen

Grafik mit allen kognitiven Verzerrungen mit Link zum jeweiligen Wikipedia-Artikel:

https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/6/65/Cognitive_bias_codex_en.svg

Gigerenzer, Gerd, Bauchentscheidungen. Die Intelligenz des Unbewussten und die Macht der Intuition. München 2008.

Lerner, Jennifer S./Li, Ye/Valdesolo, Piercarlo/Kassam, Karim, Emotion and Decision Making. In: Annual Review of Psychology 66 (2015). S. 799-823.

Lehrer, Jonah, How we decide, New York 2009.

Storch, Maja, Das Geheimnis kluger Entscheidungen. Von Bauchgefühlen und Körpersignalen. München 2011.

Thaler, Richard, Nudge. Wie man kluge Entscheidungen anstößt. Berlin 2011.

Verhandeln und Emotionen

Mnookin, Robert H., Verhandeln mit dem Teufel. Das Harvard-Konzept für die fieseren Fälle. Frankfurt am Main 2011.

Shapiro, Daniel, Verhandeln. Die neue Erfolgsmethode aus Harvard. Frankfurt am Main 2018.

Shapiro, Daniel/Fisher, Roger, Erfolgreicher Verhandeln mit Gefühl und Verstand. Frankfurt am Main 2007.

Wissenschaftliche Literatur

Brooks, Alison. W./Schweitzer, Maurice E., Can Nervous Nelly Negotiate? How Anxiety Causes Negotiators to Make Low First Offers, Exit Early, and Earn less Profit. In: Organizational Behavior and Human Decision Processes 115 (1/2011), S. 43-45.

Butt, Arif N., The Role of Emotions in Dyadic Negotiation: An Empirical Study. Montreal 2003.

Haehnel, Christin, Emotionen bei Buying Center-Entscheidungen. Wiesbaden 2011.

Kopelman, Shiril/Rosette, Ashley S./Thompson, Leigh, The Three Faces of Eve: Strategic Displays of Positive, Negative and Neutral Emotions in Negotiations. In: Organizational Behavior and Human Decision Processes 99 (1/2006), S. 81-101.

Kramer, Roderick/Newton, Elizabeth/Pommerenke, Pamlea L., Self-Enhancement Biases and Negotiator Judgment: Effects of Self-Esteem and Mood. In: Organizational Behavior and Human Decision Processes 56 (1/1993), S. 110-133.

Lerner, Jennifer S./Li, Ye/Valdesolo, Piercarlo/Kassam, Karim, Emotion and Decision Making. In: Annual Review of Psychology 66 (2015). S. 799-823.

Pesic, Martin, Emotionen in Verhandlungen (=Schriftenreihe zum Verhandlungsmanagement V), Hamburg 2016.

Thompson, Leigh/Nadler, Janice/Kim, Peter. H., Some Like it Hot: The Case for the Emotional Negotiator. In: Thompson, Leigh/Levine, John M./Messick, David M. (Hg.), Shared Cognition in Organizations: The Management of Knowledge, New Jersey 1999, S. 139-161.

Tng, H—Y./AU, A.C., Strategic display of anger and happiness in negotiation: The moderating role of perceived authenticity. In: Negotiation Journal 30 (3/2014), S. 301-327.