

1. Aufl. 2019, XIV, 24 S.

Printed book

Softcover

[1] 14,99 € (D) | 15,41 € (A) | CHF
17,00

eBook

[2] 4,48 € (D) | 4,48 € (A) | CHF 5,00

Available from your library or
springer.com/shop

Julia Sophia Habbe

Frauen und Verhandlungserfolg

Eine Einführung in Female Negotiation Strategies

Series: essentials

- Unterschiede in Verhandlungen zwischen Männern und Frauen
- Überblick über Ergebnisse und Empfehlungen der Verhandlungsforschung
- Konkrete Handlungsempfehlungen für die eigene Verhandlungsführung
- Aufgaben zur praktischen Umsetzung der Verhandlungsforschung im Alltag

Täglich muss jeder von uns verhandeln. Dabei macht es einen Unterschied, ob Männer oder Frauen dies tun. So neigen Frauen dazu, sich mit schlechteren Ergebnissen zufrieden zu geben als Männer. Nach der Forschung lässt sich das mit dem gesellschaftlichen Rollenbild erklären. Wenn Frauen in Konflikten „tough“ auftreten, fürchten sie, ihrem Rollenbild nicht zu entsprechen und negative Gegenreaktionen – zum Beispiel in Form von Sympathieverlust – hervorzurufen (so genannter Backlash-Effekt). Welchen Ausweg gibt es? Dieser Frage geht die genderspezifische Verhandlungsforschung nach. Die Forschungsergebnisse werden in dem vorliegenden essential so vorgestellt, dass sie von jeder Leserin in einer Verhandlungssituation genutzt werden können. Die Autorin Dr. Julia Sophia Habbe ist spezialisiert auf Konfliktlösung, Prozessführung sowie interne Untersuchungen. Sie ist Partnerin einer internationalen Wirtschaftskanzlei in Frankfurt am Main und Lehrbeauftragte der Johann Wolfgang Goethe-Universität im Bereich genderspezifische Verhandlungsführung.

Order online at springer.com / or for the Americas call (toll free) 1-800-SPRINGER / or email us at: customerservice@springernature.com. / For outside the Americas call +49 (0) 6221-345-4301 / or email us at: customerservice@springernature.com.

The first € price and the £ and \$ price are net prices, subject to local VAT. Prices indicated with [1] include VAT for books; the €(D) includes 7% for Germany, the €(A) includes 10% for Austria. Prices indicated with [2] include VAT for electronic products; 19% for Germany, 20% for Austria. All prices exclusive of carriage charges. Prices and other details are subject to change without notice. All errors and omissions excepted. [3] No discount for MyCopy.

