

PRESSE-INFORMATION

Im Auftrag von

**Menschen dauerhaft für die eigenen Ideen gewinnen: Das go-i-Prinzip**
Neues Buch von Wolfgang Müller führt zu tragfähigen Verhandlungsergebnissen

Düsseldorf, 07.12.2010 – Überzeugen ohne zu manipulieren – geht das überhaupt? Auch in harten Verhandlungen Ziele erreichen, die beiden Verhandlungspartnern zusätzlichen Gewinn bringen – ist das möglich? Ja, sagt Wolfgang Müller, Cheftrainer der Düsseldorfer go! Akademie für Führung und Vertrieb AG, und legt in seinem neuen Buch dar, wie das geht. „Das go-i-Prinzip. So gewinnen Sie Menschen dauerhaft für Ihre Ideen“ stellt ein ganzheitliches Kommunikationskonzept vor, das zu langfristig tragfähigen Ergebnissen führt. Das an asiatische Denk- und Führungsweisen angelehnte go-i-Prinzip vermittelt Techniken und Strategien, die das Gegenüber als Partner in die Verhandlung mit einbeziehen – und nicht als „gegnerische Partei“ betrachten.

Fernöstliches und westliches Denken fließen zusammen

Mitarbeiterführung, Verkaufsgespräche, Verhandlungen:

Ständig versuchen wir, mit kommunikativen und oft manipulativen Mitteln, andere Menschen zu überzeugen. Doch das greift zu kurz! Denn erstens bauen nicht ehrlich überzeugte Menschen schnell innere Widerstände gegen das nur scheinbar gemeinsame Ziel auf. Und zweitens verfügen unsere Gesprächspartner oft über Wissen und Kompetenzen, von denen wir noch mehr profitieren, wenn sie in unsere Konzepte einfließen. Das Beste von allen Ideen zu erhalten und umzusetzen, Ergebnisse zu erzielen und so wertvolle Erfolge zu erreichen: Genau das ermöglicht das go-i-Prinzip!

Wolfgang Müller legt diesem ganzheitlichen Kommunikationsansatz die japanische Denkweise des „go-i“ zugrunde, was mit „gegenseitigem Einverständnis, Übereinstimmung, Einigung, Konsens“ übersetzt wird. Demnach gibt es immer einen Weg, auf dem beide Verhandlungspartner gewinnen und dabei größere, übergeordnete Ziele erreichen können.

Dieses Buch ist keine Anleitung für das „siegreiche Ausfechten rhetorischer Hahnenkämpfe“, wie sie uns oft im Business präsentiert werden, sondern ein Handbuch ganzheitlicher Kommunikation im Zusammenspiel fernöstlicher und westlicher Persönlichkeits- und Kommunikationsmodelle.



Wolfgang Müller:
Das go-i-Prinzip. So gewinnen Sie Menschen dauerhaft für Ihre Ideen
go! LiveVerlag, 2010
220 Seiten
ISBN: 978-3-9812161-6-5
EUR 14,90

Mit praxisnahen Beispielen aus dem Arbeitsleben, leicht verständlichen Übungen für den Praxistransfer und klarem, stets unterhaltsamen Schreibstil führt Müller den Leser auf 220 Seiten zur Umsetzung des go-i-Prinzips.

Stimmen zum Buch

„Wolfgang Müller legt ein Buch vor, das einen sehr hohen Praxiswert hat und mit vielen Vorurteilen aufräumt. Für jeden, der seine Zeit lieber damit verbringen will, zu gestalten, statt um Positionen zu ringen, ist dieses Buch Pflichtlektüre.“

Dr. Thorsten Krings, Human Resources International Director Merz Group Services GmbH

„Ob Konferenz, Präsentation oder Familienalltag: Jeden Tag versuchen wir, Menschen von unseren Ideen und Vorstellungen zu überzeugen und Verhandlungen zu gewinnen. Wolfgang Müller zeigt in seinem anregenden Buch, wie wir Menschen dauerhaft für unsere Ideen gewinnen, ohne sie zu ´besiegen´ oder zu überreden. Wertebasierte Kommunikation, die beiden Verhandlungspartnern Positives bringt.“ Dr. Stefan Frädrich, Bestseller-Autor, Trainer, Coach

„So verhandeln, dass beide Seiten gewinnen – so kommunizieren, dass der andere sich verstanden fühlt: Wie beides Hand in Hand geht, beschreibt Wolfgang Müller klar, verständlich und praxisnah mit dem go-i-Prinzip. Wer nachhaltig erfolgreich verhandeln und führen will, für den ist dieses inspirierende Buch mit vielen Praxisbeispielen und -übungen ein Quell an Wissen und Impulsen.“ Cemal Osmanovic, Geschäftsführer smile2 GmbH

Über den go! LiveVerlag:

Der Verlag für Business & Life – unter diesem Slogan publiziert der go! LiveVerlag inspirierende, informative und weiterbildende Bücher für Unternehmer und Freiberufler, Vertriebsleiter und Verkäufer, Manager und Mitarbeiter. Kurz: Für jede und jeden, der sich für Management und Führung, für Strategie und Umsetzung, für Kommunikation und Verhandlung, für Verkauf, Vertrieb und Marketing, für Training, HR und Menschen in Unternehmen interessiert: www.go-live-verlag.com

Weitere Informationen:

go! Akademie für Führung und Vertrieb AG

Grafenberger Allee 115 – 117 . D-40237 Düsseldorf

Telefon: +49 (0) 211 - 9 66 66 45 . Telefax: +49 (0) 211 - 9 66 66 52

E-Mail: info@go-akademie.com . Internet: www.go-akademie.com

Kostenfreie Rezensionsexemplare können Sie als Pressevertreter anfordern unter

redaktion@text-ur.de, Tel 0221 – 95 64 90 570.

Ansprechpartner für die Presse:

text-ur text- und relations agentur Dr. Christiane Gierke

Michele Helene Schönen

Schanzenstraße 23, 51063 Köln

Tel: 0221 - 95 64 90 570

E-Mail: redaktion@text-ur.de, www.text-ur.de