

F i s h e r, Roger.- Roger Fisher, William
Ury. Mit Bruce M. Patton. Das Harvard-Kon-
zept: Sachgerecht verhandeln - erfolgreich
verhandeln (Getting to Yes /dt./.) Übers.
v. Werner Raith. (Lizenzausg.)- (Wien:
Donauland; Gütersloh: Bertelsmann; Zug/
Schweiz: Buch-u. Schallplattenfreunde; Korn-
westheim: EBG-Verl.; Berlin, Darmstadt,
Wien: Koch's Verl. Nachf./1989/.) 213 S. 8⁰