

B 147.083

F i s h e r, Roger.- Roger Fisher, William  
Ury, Bruce M. Patton: Das Harvard-Konzept:  
Sachgerecht verhandeln - erfolgreich ver-  
handeln (Getting to yes [Dt.]). Übersetzung  
v. Werner Raith, Tl 4 v. Wilfried Hof.  
(11., aktualisierte u. erw. Neuausg.)-  
Frankfurt, New York: Campus Verl. (1993).  
271 S. 8°