

Das Harvard Konzept Die Unschlagbare Methode Fur

Verhandeln ist (k)ein Kinderspiel
 Beyond Reason
 Kartellverbot bei Mediation und Schiedsgerichtsbarkeit im Immaterialgüterrecht
 Konfliktmanagement
 Die Kunst, Nein zu sagen
 Getting Past No
 The Lean Startup
 Demokratisierung in der Organisation
 Virtuell verhandeln
 Verhandlungen in der Praxis
 Von fremd zu bekannt - Aufbau interkultureller Kompetenz in der Verwaltung
 Business Coaching
 Die Kunst des strategischen Denkens
 VERHANDLUNG MACHT ERFOLGREICH
 Der Einfluss des Geschlechts des verantwortlichen Prüfungspartners und des Prüferwechsels auf die Prüfungshonorare in Deutschland
 Die praktische Pflegeausbildung
 Kooperative Raumplanung: Handlungsformen und Verfahren
 Verhandlungstechniken im politischen und beruflichen Umfeld
 Verhandlungsflow
 Komplementäre Führung
 Die Kunst, schwierige Gespräche zu meistern
 IPMA® Prüfungswissen kompakt
 Getting to Yes
 Field Margin Vegetation and Socio-Ecological Environment
 Pflegemanagement in Altenpflegeeinrichtungen
 Flexibel verhandeln
 Das Harvard-Konzept
 Das Harvard-Konzept
 Your Right to Be Rich
 Mediation im Berufsfeld des Rechtsanwalts unter besonderer Berücksichtigung des "Harvard-Konzepts"
 Das Harvard-Modell. Eine kritische Auseinandersetzung
 Zehnte Schweizer Familienrecht§Tage
 Wissen, was ich will, und erfolgreich verhandeln
 Der Preis ist zu hoch
 Verträge verhandeln
 Erfolgreich verhandeln
 Möglichkeiten und Grenzen in der Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept
 Argumentationstechniken und Verhandlungsführung nach dem Harvard-Konzept
 Die Ansprüche des Harvard-Konzeptes
 Das Harvard-Konzept

Das Harvard Konzept Die Unschlagbare Methode Fur

Downloaded from <ftp.bonide.com> by guest

DONAVAN ALIJAH

Verhandeln ist (k)ein Kinderspiel Campus Verlag

Describes a method of negotiation that isolates problems, focuses on interests, creates new options, and uses objective criteria to help two parties reach an agreement.

Beyond Reason tredition

Wenn ein »Nein« unausweichlich wird und Ihre Verhandlung trotzdem nicht scheitern darf – die notwendige Ergänzung zum Weltbestseller »Das Harvard-Konzept« Nicht jede Verhandlung kann oder soll eine Einigung erzielen, nicht jede wird den Interessen aller Beteiligten gerecht, und nicht jede lässt beide Seiten gleichermaßen zufrieden zurück. Manchmal braucht es eine Grenze, eine Absage, ein »Nein«. Dass ein klares »Nein« keine gescheiterte Verhandlung bedeutet, sondern dass sich ein »Nein« in einem positiven Sinne vorbringen lässt, davon handelt dieser bahnbrechende Verhandlungsratgeber vom Autor des »Harvard-Konzepts«. Wie das »Harvard-

Konzept« vermittelt auch dieses Buch die Techniken, Tipps und Kniffe, die uns selbst in schwierigen Verhandlungen glänzend bestehen lassen. Die überarbeitete Neuauflage des Verhandlungsklassikers »Nein sagen und trotzdem erfolgreich verhandeln« mit einem aktuellen Vorwort exklusiv für die deutsche Ausgabe.

Kartellverbot bei Mediation und Schiedsgerichtsbarkeit im Immaterialgüterrecht GRIN Verlag
 Erweitert und neu übersetzt: mit aktuellen Verhandlungsbeispielen aus dem deutschsprachigen Raum Seit 40 Jahren ist »Das Harvard-Konzept« weltweit das Standardwerk zum Thema Verhandeln. Es hat uns gelehrt, nicht um Positionen zu feilschen, sondern sich auf Interessen zu konzentrieren und zwischen Menschen und Problemen stets zu trennen. So wird es möglich, dass Parteien zum beiderseitigen Vorteil verhandeln und Win-win-Situationen schaffen. Egal ob politische Konflikte, Vertrags- und Gehaltsverhandlungen oder Tarifgespräche – für alle Berufsgruppen hat »Das Harvard-Konzept« die Art und Weise, wie wir verhandeln, Differenzen beilegen und Lösungen finden, für immer verändert. Der Klassiker ist um neue Fallstudien aus dem deutschsprachigen Raum erweitert und liegt jetzt erstmals gänzlich überarbeitet und in einer

vollkommen neuen Übersetzung vor.

Konfliktmanagement DVA

»Das Harvard-Konzept« gilt als das Standardwerk zum Thema Verhandeln – heute genauso wie vor 30 Jahren. Ob Gehaltsverhandlungen mit dem Chef, Tarifverhandlungen der Gewerkschaften, politische Konflikte auf höchster Ebene: Für Praktiker sämtlicher Berufsgruppen hat sich das sachbezogene Verhandeln als die wirksamste Methode bewährt, um Differenzen auszuräumen und zu einer gemeinsamen, bestmöglichen Lösung zu finden. Anlässlich des Jubiläums der deutschsprachigen Ausgabe erscheint es hier in einer attraktiven Sonderausgabe.

Die Kunst, Nein zu sagen sui generis Verlag

"Authorized by the Napoleon Hill Foundation"--Cover.

Getting Past No GABAL Verlag GmbH

Alles über erfolgreiches Verhandeln in nur 50 Minuten Was ist der Unterschied zwischen Verhandeln und einer einfachen Meinungsverschiedenheit? Wie kann trotz unterschiedlicher Standpunkte eine Lösung gefunden werden, von der alle profitieren? Welches Verhalten führt zu

einer konstruktiven Diskussion? Die Fähigkeit, beruflich wie privat Verhandlungen führen zu können, ermöglicht es, Konflikte zu lösen, Einigungen zu erzielen, die die Interessen aller Beteiligten miteinbeziehen, sowie zwischenmenschliche Beziehungen zu stärken. Wichtig ist dabei vor allem, offen für die Bedürfnisse und Anliegen seines Gegenübers, mit anderen Worten bereit für Kompromisse zu sein. Mit der richtigen Vorbereitung, Einstellung und Nachbereitung werden Sie Verhandlungen führen, die Ergebnisse mit nachhaltigem Nutzen liefern. Nach 50 Minuten können Sie:

- für die Aufnahme von Verhandlungen argumentieren
- Einigungen finden, von denen alle Parteien profitieren
- sich optimal auf Ihre Verhandlung vorbereiten

Starten Sie mit diesen praktischen Tipps voll durch! Über 50MINUTEN.DE | Für die Arbeitswelt Was bringt Sie im Job weiter? Die Serie Für die Arbeitswelt der Reihe 50Minuten ist für alle geeignet, die sich – egal auf welchem Abschnitt ihrer Karriere – neue persönliche und berufliche Kompetenzen aneignen, ihr Potenzial optimal ausschöpfen oder einfach ihre Work-Life-Balance hinterfragen wollen. Unsere kompakten Titel enthalten nicht nur eine von Experten erstellte Übersicht über die relevante Theorie, sondern auch konkrete Anleitungen, die von zahlreichen Beispielen unterstützt werden. Die einfache und leicht verständliche Formulierung der komplexen Sachverhalte ist somit der ideale Ausgangspunkt für Angestellte, Arbeitgeber und Arbeitssuchende.

The Lean Startup Bantam

Interkulturelle Konflikte erkunden, einschätzen, vermeiden Die Mitarbeiter in Kommunen und Behörden sind tagtäglich mit Menschen unterschiedlicher Nationalität konfrontiert. Das stellt eine enorme Herausforderung dar und verlangt viel Einfühlungsvermögen. Kulturelle Sensibilität als Fähigkeit mit Menschen anderer Herkunft angemessen umzugehen, wird zu einer Schlüsselkompetenz. Im Behördenalltag zeigt sich jedoch, dass es hier noch viel zu lernen gibt, um den gestiegenen Anforderungen gerecht zu werden. Warum braucht es ein wertschätzendes Zusammenwirken? Was ist Kultur und wie beeinflusst sie unser Denken und Handeln? Wie verwandeln sich kulturelle Unterschiede in interkulturelle Konflikte? Wie erkennt man die eigene kulturelle Prägung? Welche Muster und Werte haben wir innerlich? Was bedeutet Fremdheit und wie gehen wir damit um? Wie gelingt eine wertschätzende Beziehung mit Kulturfremden? Was bedeutet interkulturelles Aushandeln? Wie funktioniert ein Gespräch, ein gelingender Kontakt? Was sind kulturelle Grenzen und wie erkennt man sie? Wie können Verwaltungen den Herausforderungen der Zuwanderung begegnen? Die Beantwortung dieser Kernfragen schafft Klarheit, vermeidet Fehldeutungen, fördert das Verständnis und baut Handlungsfähigkeiten aus. Der Inhalt der Arbeitshilfe Von fremd zu bekannt – Aufbau interkultureller Kompetenz in der Verwaltung orientiert sich am Praxisalltag. Jedes Kapitel befasst sich mit einer Person aus der Verwaltung, die sich in einer unklaren interkulturellen Situation befindet und zeigt, wie diese bewältigt werden kann. Checklisten und praktische Übungen laden ein, sich im Selbsttest mit den jeweiligen Problemen auseinanderzusetzen.

Demokratisierung in der Organisation BoD – Books on Demand

This book has been produced as a part of the project ‘Social-Ecological Systems at the Indian Rural-Urban Interface: Functions, Scales, and Dynamics of Transition’. It addresses transition processes in agriculture and society triggered by urbanization, focusing on Bengaluru as an example of a rapidly growing megacity in India. Adopting a holistic, multidisciplinary approach embedded within a social-ecological systems research framework, it explores how the physical and socio-economic landscapes have led to changes in economic priorities, which have overpowered ecological and traditional priorities with regard to ecosystem governance. Allowing readers to gain a deeper understanding of this unexplored dimension of socio-ecological systems, this book is a valuable resource for international researchers, scholars and master’s students in the field of environmental science, socio-ecology, forestry and agriculture.

Virtuell verhandeln Stämpfli Verlag

“Written in the same remarkable vein as Getting to Yes, this book is a masterpiece.” —Dr. Steven R. Covey, author of The 7 Habits of Highly Effective People • Winner of the Outstanding Book Award for Excellence in Conflict Resolution from the International Institute for Conflict Prevention and Resolution • In Getting to Yes, renowned educator and negotiator Roger Fisher presented a universally applicable method for effectively negotiating personal and professional disputes. Building on his work as director of the Harvard Negotiation Project, Fisher now teams with Harvard psychologist Daniel Shapiro, an expert on the emotional dimension of negotiation and author of Negotiating the Nonnegotiable: How to Resolve Your Most Emotionally Charged Conflicts. In Beyond Reason, Fisher and Shapiro show readers how to use emotions to turn a disagreement-big or small, professional or personal-into an opportunity for mutual gain.

Verhandlungen in der Praxis Walter de Gruyter GmbH & Co KG

»Das Harvard-Konzept« gilt als das Standardwerk zum Thema Verhandeln – heute genauso wie vor 30 Jahren. Ob Gehaltsverhandlungen mit dem Chef, Tarifverhandlungen der Gewerkschaften, politische Konflikte auf höchster Ebene: Für Praktiker sämtlicher Berufsgruppen hat sich das sachbezogene Verhandeln als die wirksamste Methode bewährt, um Differenzen auszuräumen und zu einer gemeinsamen, bestmöglichen Lösung zu finden. Anlässlich des Jubiläums der deutschsprachigen Ausgabe erscheint es hier in einer attraktiven Sonderausgabe.

Von fremd zu bekannt - Aufbau interkultureller Kompetenz in der Verwaltung Houghton Mifflin Harcourt

Studienarbeit aus dem Jahr 2021 im Fachbereich BWL - Unternehmensführung, Management, Organisation, Note: 1,0, Hochschule Pforzheim, Sprache: Deutsch, Abstract: Diese Seminararbeit hat die kritische Auseinandersetzung mit dem Harvard-Konzept zum Ziel. Hierzu erweist sich ein qualitativer Forschungsansatz als sinnvoll. Im Rahmen der Einleitung wird die Verhandlung per se mittels eines Beispiels dargestellt und ihre Relevanz erläutert. Anschließend findet im zweiten Kapitel eine Gegenüberstellung der harten, sanften und der sachbezogenen Verhandlungsform statt, wobei die sachbezogene Verhandlung im Detail dargelegt wird. Daraufhin werden im dritten Kapitel sowohl vereinzelt Aspekte des Harvard-Konzepts als auch das Gesamtkonzept kritisch betrachtet. Schlussendlich erfolgt ein Fazit mit Bezug auf die Zielsetzung dieser Seminararbeit sowie eine persönliche Einschätzung.

Business Coaching Schlütersche

Kooperative Planungen stellen einen potenten Ansatz zur Steuerung einer qualitativ vollen Siedlungsentwicklung nach innen dar. Mit der Kombination aus (Sonder-)Nutzungsplänen und städtebaulichen Verträgen setzen sie dort an, wo die traditionelle Raumplanung mangels Absprachen mit Grundeigentümerschaften oder Investoren eine angestrebte Raumordnung nicht zuverlässig hervorzubringen vermag. Während die Privaten von einer besseren Nutzung ihrer Grundstücke profitieren, gewinnt der Staat an Einfluss auf das «Ob» und «Wie» der baulichen Realisierung dieser Grundstücke. Der erheblichen städtebaulichen Bedeutung kooperativer Planungen stehen rechtsstaatliche Bedenken an der Methode gegenüber. Kooperative Planungen laufen Gefahr, berechnete öffentliche und Drittinteressen zu verkürzen und die private Kooperationspartei aufgrund der Angebotsmacht des Staates im Bereich der Raumplanung zu übervorteilen. Dieses Buch zeigt Wege auf, wie kooperative Planungen nach rechtsstaatlichen Maßstäben ausgestaltet und dadurch gestärkt werden können.

Die Kunst des strategischen Denkens Springer-Verlag

In den Zeiten von Trump, AfD und Social-Media-Shitstorms scheint es fast unmöglich geworden zu sein, ein vernünftiges Gespräch mit einem Gegenüber zu führen, das eine andere Meinung vertritt. Hitzige Debatten über kontroverse Themen führen oft zu Beschimpfungen und Schuldzuweisungen, was jede Möglichkeit eines produktiven Diskurses verhindert. In Die Kunst, schwierige Gespräche zu meistern zeigen die Kommunikationsexperten Dr. Peter Boghossian und Dr. James Lindsay originelle Wege, wie Sie effektiv diskutieren, schlichten, behutsam überzeugen und so konstruktive Diskussionen führen können – auch wenn die Geister gespalten sind. Die Autoren erklären, wie Sie auch mit dem stursten Gegenüber eine offene und gelungene Debatte führen können. Mit sieben Grundprinzipien für ein gelungenes Gespräch, fünf Möglichkeiten, jemanden umzustimmen, und fünf Kompetenzen für emotional aufgeladene Themen sind Sie künftig für jede Diskussion gewappnet – ob mit Experten, Extremisten, Spinnern oder Politikern. Dieses Buch ist das unverzichtbare Handbuch für jeden, der ein Klima von Respekt, Verbundenheit und Empathie aufbauen und überzeugend auftreten will.

VERHANDLUNG MACHT ERFOLGREICH Springer Nature

Hast du schon mal eine Verhandlung in den Sand gesetzt? Ist es dir schon mal so ergangen das dir deine besten Argumente erst nach der Verhandlung eingefallen sind? Möchtest du wissen welches die wichtigsten Methoden von professionellen Verhandlern sind? In diesem Buch erfährst du alles rund um die besten Strategien! Die Psychologie hinter Verhandlungen ist so umfangreich wie interessant. In diesem Ratgeber wird mit Hilfe kurzer Geschichten, einfachen Erläuterungen und spannenden Tipps in die Welt der Verhandlungskunst eingeführt. Vom Hyperbolic Discount zum Ankereffekt bis zum Gefangenen Dilemma und noch vielen psychologischen Phänomenen mehr bekommst du einen umfangreichen Einblick in die Welt professioneller Verhandler. Praktische Tipps zu gelungener Kommunikation, der richtigen Einstellung und effektiver Verhandlungsvorbereitung werden dir dabei helfen, dich vor Manipulation im Business zu schützen und stets das Beste aus deinen Verhandlungen herauszuholen. Doch auch auf private Situationen

wie Verhandlungen mit Kindern oder Gesprächen über Investitionen sind die zahlreichen Strategien dieses Buches anwendbar und nützlich. Nehme deinen Erfolg selbst in deine Hand und lerne die Kunst des erfolgreichen Verhandeln!

Der Einfluss des Geschlechts des verantwortlichen Prüfungspartners und des Prüferwechsels auf die Prüfungshonorare in Deutschland 50Minuten.de

auf den Punkt gebracht: Tipps und Denkanstöße für die Praxis Kompaktes Wissen für Pflegemanager Das ideale Nachschlagewerk für die tägliche Arbeit Das Management von Pflegeeinrichtungen ist eine höchst komplexe Aufgabe, ständig neuen Anforderungen und Rahmenbedingungen ausgesetzt. Umso wichtiger ist es, auf einer Basis zu arbeiten, die flexiblen und zukunftsorientiertes Arbeiten ermöglicht. Die 6., aktualisierte Auflage dieses Standardwerkes bietet die Grundlagen für ein optimales Pflegemanagement in Einrichtungen der Altenpflege. Ob Organisationsstruktur oder Pflegeprozess, neue Pflegedokumentation oder kompetenzorientierte Personalentwicklung – Hier finden sich die wichtigsten Themen fürs Management: kompakt, aktuell und praxisnah.

Die praktische Pflegeausbildung DVA

Dieses einzigartige Buch kann Ihnen helfen, Ihre Herangehensweise an Verhandlungen zu verbessern, indem Sie Schlüsselstrategien und -techniken anhand von tatsächlichen Fällen lernen. Mit Hilfe dieser schwer zu findenden Beispiele aus der echten Welt lernen Sie, wie Sie effektiv und produktiv verhandeln können. "Verhandlungen in der Praxis" beleuchtet echte Beispiele und Fälle, anstatt hypothetische Szenarien zu diskutieren. Es zeigt, was mit Vorbereitung, Beharrlichkeit, Kreativität und einem strategischen Ansatz bei Ihren Verhandlungen möglich ist. Viele von uns gehen mit Skepsis in Verhandlungen und ohne zu wissen, wie man wirklich gut verhandelt. Weil es uns an Wissen und Selbstvertrauen mangelt, brechen wir den Verhandlungsprozess möglicherweise vorzeitig ab oder stimmen Abschlüssen zu, die den Wert auf dem Tisch liegen lassen. "Verhandlungen in der Praxis" wird das ein für alle Mal ändern. Es lässt Sie in diese realen Szenarien eintauchen. Sie werden in der Lage sein, die wahre Macht der Verhandlung zu begreifen, mit einigen der schwierigsten Probleme umzugehen oder das bestmögliche Ergebnis zu erhalten. Sie werden in der Lage sein, reale Verhandlungssituationen sorgfältig zu analysieren und Lösungen zu finden, mit denen Sie Ihre Ziele auch unter den schwierigsten Umständen erreichen können. Die Fälle sind nach Bereichen geordnet - inländische Geschäftsfälle, internationale Geschäftsfälle, Regierungsfälle und Fälle, die im täglichen Leben vorkommen. Anhand dieser Fälle werden Sie mehr darüber lernen: - Wie genau Win-Win-Ergebnisse erzielt werden können, - was für eine entscheidende Rolle die zugrunde liegenden Interessen haben, - welche Art des Denkens zur Entwicklung kreativer Optionen führt, - wie Sie die beste Alternative zu einer verhandelten Vereinbarung (BATNA) für sich und den anderen Verhandlungspartner in Betracht ziehen, - wie Sie erfolgreich im Angesicht der Macht verhandeln, - wie Sie erfolgreich in einem interkulturellen Umfeld verhandeln. Mit dem Wissen und der Selbstsicherheit, die Sie durch dieses Buch gewinnen, werden Sie die Ärmel hochkrempeln und weiter verhandeln, bis Sie ein für beide Seiten zufriedenstellendes Ergebnis erreichen!

Kooperative Raumplanung: Handlungsformen und Verfahren Cuvillier Verlag

Studienarbeit aus dem Jahr 2017 im Fachbereich BWL - Unternehmensführung, Management, Organisation, Note: 2,0, FOM Hochschule für Oekonomie & Management gemeinnützige GmbH Kassel, Veranstaltung: Wissenschaftliches Arbeiten, Sprache: Deutsch, Abstract: Der Gedanke an Verhandlungen ruft zahlreiche Assoziationen hervor. Fakt ist, dass wir immer wieder vor Situationen gestellt werden, in denen wir verhandeln müssen – ob wir das wollen oder nicht. Der persönliche Erfolg einer Verhandlung gründet sich dabei nicht unwesentlich auf der Vorbereitung der Verhandlung. Die entscheidende Frage ist also, wie verhandelt werden sollte, um erfolgreich zu sein und die gesetzten Ziele zu erreichen. Ist möglicherweise immer der Verhandlungspartner erfolgreich, der unnachgiebig und rigoros verhandelt? Auf diese Arbeitstheese soll diese Arbeit ebenso eine Antwort bieten wie auf die Frage, wie sich Argumente überzeugend und zielgerichtet aufbauen lassen. Diese Arbeit gibt dafür zunächst einen Überblick über traditionelle Verhandlungsstrategien, zeigt deren Probleme auf und beschreibt mit dem Harvard-Konzept eine praktische Alternative. Zugleich zeigt diese Arbeit, wie sich die Harvard-Methodik im Zuge von strategischen Management-Entscheidungen nachhaltig in betriebliche Abläufe integrieren lässt. Verhandlungstechniken im politischen und beruflichen Umfeld Schäffer-Poeschel Fachbuch aus dem Jahr 2017 im Fachbereich Medien / Kommunikation - Interpersonale Kommunikation, Internationale Akademie Berlin für innovative Pädagogik, Psychologie und Ökonomie gGmbH (INA) (Institut für Mediative Kommunikation und Diversity-Kompetenz),

Veranstaltung: Modulares Zertifikatsstudienprogramm, Sprache: Deutsch, Abstract: Mediation findet zunehmend auch im Berufsfeld des Rechtsanwalts statt. Der Verfasser zeigt auf, welche Entwicklung die Mediation genommen hat, wie sie sich zu anderen Formen der Konfliktlösung abgrenzen lässt und wie sich Mediation in den Berufsalltag des Anwalts einfügen kann. Die juristische und die mediatorische Konfliktlösungsmethodik werden gegenüber gestellt, bevor mit einem besonderen Augenmerk auf das "Harvard-Konzept" des sachgerechten Verhandels eingegangen wird. Ein praktisches Beispiel dient der Veranschaulichung dieser Verhandlungsmethode, die durch den Verfasser schließlich kritisch gewürdigt wird.
Verhandlungsflow Campus Verlag
Demokratisierung in der Organisation: Das Buch ist ein Versuch, das Verhältnis von individueller

Autonomie und den Zielen von Führung und Organisation, also der sozialen Ordnung im Betrieb, neu zu durchdenken. Die Autoren plädieren für die grundsätzliche Weisungsfreiheit aller Mitarbeiter - einer im Rahmen der Rechtslehre im Bereich Management seit langem entwickelten Vorstellung - und beleuchten eine Reihe grundlegender Managementaufgaben aus dieser Perspektive. Führungskräfte erweitern ihr praktisches Wissen um alle Herausforderungen rund um die Themen Management, Mitarbeiterführung, Führungsorganisation und Organisationsrecht. Sie schaffen ein gemeinsames Verständnis für diese Themen im Unternehmen als Grundlage zukünftigen verantwortlichen Führungshandelns. Mitarbeitern bietet das Buch die notwendige Argumentationsgrundlage, um Veränderungen "von unten" zu den Themen Mitarbeiterführung und Führungsorganisation durchzusetzen.

Komplementäre Führung GABAL Verlag GmbH

We all want to get to yes, but what happens when the other person keeps saying no? How can you negotiate successfully with a stubborn boss, an irate customer, or a deceitful coworker? In *Getting Past No*, William Ury of Harvard Law School's Program on Negotiation offers a proven breakthrough strategy for turning adversaries into negotiating partners. You'll learn how to: • Stay in control under pressure • Defuse anger and hostility • Find out what the other side really wants • Counter dirty tricks • Use power to bring the other side back to the table • Reach agreements that satisfies both sides' needs *Getting Past No* is the state-of-the-art book on negotiation for the twenty-first century. It will help you deal with tough times, tough people, and tough negotiations. You don't have to get mad or get even. Instead, you can get what you want!