RINGRAZIAMENTI

Negli ultimi quindici anni ho avuto l'opportunità di interagire con una rete globale diversificata: colleghi accademici, partecipanti a corsi di varie età, manager in diverse fasi della loro carriera e amici da tutto il mondo. Le loro storie, esperienze, sfide e approcci alla negoziazione sono state incredibilmente illuminanti. Tutto questo, insieme al mio interesse per l'innovazione continua, ha portato alla creazione di questo libro innovativo.

Spero che questo lavoro vi aiuti a trasformare ogni negoziazione in un'occasione di crescita sia professionale sia personale e che tali cambiamenti a livello individuale possano, a loro volta, avere un impatto positivo sulla società e contribuire a creare un mondo migliore per tutti.

Sono profondamente grato a coloro che hanno condiviso i loro pensieri su questo affascinante argomento, fornendomi, consapevolmente o meno, intuizioni e spunti di riflessione preziosi. Desidero inoltre ringraziare tutti gli intervistati per il tempo e l'impegno profusi; il contenuto di questo libro è arricchito dal loro contributo autentico e sincero.

In particolare, vorrei ringraziare coloro che mi hanno supportato durante questo viaggio: Alexander Maximilian Hiedemann, Betim Qypi, Iuliia Trabskaia e Simona Tripoli. Pur riconoscendo il loro prezioso contributo, la responsabilità di eventuali errori e omissioni resta soltanto mia.