

Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

Das Harvard-Konzept

**Die unschlagbare Methode
für beste Verhandlungsergebnisse**

Vorwort von Jochen Luksch

Übersetzung von Werner Raith,
Wilfried Hof und Jürgen Neubauer

**Campus Verlag
Frankfurt/New York**

Inhalt

Vorwort zur 25. Auflage	9
Vorwort der Autoren zur deutschen Ausgabe	13
Vorwort zur dritten Ausgabe	17
Einleitung	23

1. Das Problem

Nicht um Positionen feilschen	29
---	----

2. Die Methode

Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln	47
Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen	76
Entwickeln Sie Entscheidungsmöglichkeiten (Optionen) zum beiderseitigen Vorteil	97
Bestehen Sie auf die Anwendung neutraler Beurteilungskriterien	128

3. Ja, aber ...

Und wenn die Gegenseite stärker ist? <i>Entwickeln Sie die »Beste Alternative« zur Verhandlungsübereinkunft (BATNA).</i>	147
---	-----

Und wenn die anderen nicht mitspielen?	
Wenden Sie das Verhandlungs-Judo an	160
Und wenn sie schmutzige Tricks anwenden?	
Wie man zähe Verhandlungspartner zähmt	186
Drei Punkte zum Schluss	205

4. Zehn Leserfragen zum Harvard-Konzept

Fragen über Fairness und »sachgerechtes« Verhandeln . . .	211
Fragen über den Umgang mit Menschen	220
Fragen über Taktiken	235
Fragen über Macht	250

Anhang

Fallstudien aus Europa	267
Danksagung	286
Über das Harvard Negotiation Project	290
Ausführliches Inhaltsverzeichnis	293
Register	302