

**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