

Roger Fisher, William Ury, Bruce M. Patton

Das Harvard-Konzept

Der Klassiker der Verhandlungstechnik

Übersetzung von Werner Raith

Teil 4 von Wilfried Hof

Campus Verlag
Frankfurt/New York

7

F\UiliZiEI! IttS

Inhalt

Vorwort zur 23. deutschen Auflage.	9
Vorwort der Autoren zur deutschen Ausgabe.	13
Vorwort der Autoren zur Neuausgabe.	17
Einleitung.	19

1.7 Das Problem

Nicht um Positionen feilschen.	25
--	----

2. Die Methode

Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln.	41
Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen.	69
Entwickeln Sie Entscheidungsmöglichkeiten (Optionen) zum beiderseitigen Vorteil.	89
Bestehen Sie auf der Anwendung neutraler Beurteilungskriterien.	120

3. Ja, aber...

Und wenn die Gegenseite stärker ist? <i>Entwickeln Sie die »Beste Alternative« zur Verhandlungsübereinkunft !.</i>	141
---	-----

Und wenn die anderen nicht mitspielen?
Wenden Sie das Verhandlungs-Judo an. 154

Und wenn sie schmutzige Tricks anwenden?
Wie man zähe Verhandlungspartner zähmt. 179

Drei Punkte zum Schluss. 197

4. Zehn Leserfragen zum *Harvard-Konzept*

Fragen über Fairness und »sachgerechtes« Verhandeln. 203

Fragen über den Umgang mit Menschen. 212

Fragen über Taktiken. 227

Fragen über Macht 240

Anhang

Danksagung. 253

Über das Harvard Negotiation Project 256

Ausführliches Inhaltsverzeichnis. 258

Register. 266