

William Ury

Wissen
was ich will
und
erfolgreich
verhandeln

Der Einstieg ins Harvard-Konzept

Aus dem Englischen von
Jürgen Neubauer

Deutsche Verlags-Anstalt

Inhalt

Einleitung

Die erste Verhandlung 9

Kapitel 1

Versetzen Sie sich in Ihre *eigene* Lage
Von der Selbstanklage zur Selbsterkenntnis 23

Kapitel 2

Formulieren Sie Ihre beste Alternative
Von Schuldzuweisungen zur Selbstverantwortung

Kapitel 3

Ändern Sie den Blickwinkel
Vom Feind zum Freund 77

Kapitel 4

Bleiben Sie im Hier und Jetzt
Vom Widerstand zur Akzeptanz 103

Kapitel 5

Respektieren Sie die anderen
Von der Ausgrenzung zur Einbindung 131

Kapitel 6

Geben und Bekommen

Von Win-Lose zu Win-Win-Win

Schluss

Win-Win-Win 187

Dank 197

Anmerkungen 201