

Roger Fisher, William Ury
mit Bruce M. Patton

Das Harvard-Konzept: Sachgerecht verhandeln erfolgreich verhandeln

Übersetzung von Werner Raith

Campus Verlag
Frankfurt/New York

Inhalt

Vorwort	7
Einleitung	11
<i>/.</i> <i>Das Problem.</i>	15
Nicht um Positionen feilschen	17
<i>//.</i> <i>Die Methode.</i>	33
1. Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln	34
2. Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen	65
3. Entwickeln Sie Entscheidungsmöglichkeiten (Optionen) zum beiderseitigen Vorteil	86
4. Bestehen Sie auf der Anwendung objektiver Kriterien..	119
<i>///.</i> <i>Ja, aber.</i>	139
1. Und wenn die Gegenseite stärker ist? Entwickeln Sie die >Beste Alternative< zur Verhandlungsbereinkunft.	141
2. Und wenn die anderen nicht mitspielen? Verwenden Sie das Verhandlungs- Judo.....	154
3. Und wenn sie schmutzige Tricks verwenden? Wie man zähe Verhandlungspartner zähmt	180

Drei Punkte zum Schluß	198
Danksagung	202
Das »Harvard Negotiation Project«	205
Ausführliches Inhaltsverzeichnis	207