

**Roger Fisher,  
William Ury,  
Bruce M. Patton**

# **Das Harvard-Konzept**

**Der Klassiker  
der Verhandlungs-  
technik**

Übersetzung von Werner Raith  
Teil IV von Wilfried Hof

**Campus Verlag  
Frankfurt / New York**

# Inhalt

Vorwort zur 22. deutschen Auflage .....	9
Vorwort der Autoren zur deutschen Ausgabe .....	12
Vorwort der Autoren zur Neuauflage .....	15
Einleitung .....	19
<b>I. Das Problem</b>	
Nicht um Positionen feilschen .....	25
<b>II. Die Methode</b>	
1. Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln .....	43
2. Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen .....	71
3. Entwickeln Sie Entscheidungsmöglichkeiten (Optionen) zum beiderseitigen Vorteil .....	91
4. Bestehen Sie auf der Anwendung neutraler Beurteilungskriterien .....	122
<b>III. Ja, aber ...</b>	
1. Und wenn die Gegenseite stärker ist? <i>Entwickeln Sie die »Beste Alternative« zur Verhandlungsübereinkunft</i> .....	143

8 Das Harvard-Konzept

2. Und wenn die anderen nicht mitspielen?

*Wenden Sie das Verhandlungs-Judo an* ..... 156

3. Und wenn sie schmutzige Tricks anwenden?

*Wie man zähe Verhandlungspartner zähmt* ..... 181

Drei Punkte zum Schluss ..... 199

**IV. Zehn Leserfragen über  
Das Harvard-Konzept**

Fragen über Fairness und »sachgerechtes«

Verhandeln ..... 205

Fragen über den Umgang mit Menschen ..... 214

Fragen über Taktiken ..... 229

Fragen über Macht ..... 241

Danksagung ..... 255

Das »Harvard Negotiation Project« ..... 258

Ausführliches Inhaltsverzeichnis ..... 260