

Inhalt

Vorwort zur Jubiläumsausgabe »Das Harvard-Konzept«	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>	149

Und wenn die anderen nicht mitspielen?	
Wenden Sie das Verhandlungs-Judo an	162
Und wenn sie schmutzige Tricks anwenden?	
Wie man zähe Verhandlungspartner zähmt	188
Drei Punkte zum Schluss	207

4. Zehn Leserfragen zum Harvard-Konzept

Fragen über Fairness und »sachgerechtes« Verhandeln	213
Fragen über den Umgang mit Menschen	222
Fragen über Taktiken	237
Fragen über Macht	252

Anhang

Danksagung	268
Über das Harvard Negotiation Project	272
Ausführliches Inhaltsverzeichnis	275
Register	284