

Inhalt

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

1. 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? <i>Wenden Sie das Verhandlungs-Judo an</i>	154
Und wenn sie schmutzige Tricks anwenden? <i>Wie man zähe Verhandlungspartner zähmt</i>	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