

William Ury

Nein sagen und trotzdem erfolgreich verhandeln

Vom Autor des Harvard-Konzepts

Aus dem Englischen von Nicole Hölsken

2009, kart., 288 Seiten

EUR 24,90/EUA 25,60/SFR 42,90

ISBN 978-3-593-38284-5

Erscheinungstermin/Sperrfrist: 13. Juli 2009

Nein zu sagen fällt vielen Menschen schwer. William Ury, international bekannter Verhandlungsexperte und Ko-Autor des Standardwerks *Das Harvard-Konzept*, hat eine Strategie des Neinsagens entwickelt, mit der das Gegenüber nicht vor den Kopf gestoßen und ein erfolgreiches Verhandlungsergebnis erzielt wird.

Ob im Berufs- oder Privatleben, fast täglich gerät man in Situationen, in denen man ein klares Nein aussprechen muss, um die eigenen Interessen zu wahren. Das ist meist unangenehm und mit der Angst verbunden, den Verhandlungspartner zu verstimmen. Besonders schwierig wird es, wenn das Nein Menschen gilt, von denen man abhängig ist. Wenn etwa der Chef bittet, samstags zu arbeiten, um ein wichtiges Projekt fertig zu stellen, man aber einen dringend nötigen Wochenendurlaub mit der Familie gebucht hat, was dann? Wie Nein sagen ohne das Verhältnis zum Chef oder gar die eigene Karriere zu gefährden?

William Ury zeigt, wie man aus einem solchen Dilemma herauskommt: mit einem positiven Nein. Dabei handelt es sich um eine Kommunikationsstrategie, die es ermöglicht, die eigenen Interessen durchzusetzen, zu schützen oder zu bewahren und gleichzeitig die Beziehung zum Gegenüber zu erhalten. Der Autor hat dafür ein dreistufiges Modell entworfen, das man in jeder Verhandlungssituation anwenden kann:

1. Ja zum eigenen Standpunkt sagen
2. Ein sachliches Nein übermitteln
3. Eine Einladung zur Einigung formulieren, welche die Bedürfnisse des anderen respektiert

Ury erklärt anschaulich und praxisnah, wie man das Nein ganz konkret in der jeweiligen Gesprächssituation übermittelt. Sein Modell des Neinsagens ist in den unterschiedlichsten Verhandlungsbereichen wie eine Schablone anwendbar.

Der Autor

William Ury ist Direktor des Global Negotiation Project an der Harvard University. Er arbeitet seit mehr als dreißig Jahren als Mediator und Verhandlungskoach in Unternehmenskonflikten und internationalen Krisenregionen. Zusammen mit Roger Fisher verfasste er 1981 das Standardwerk zum erfolgreichen Verhandeln, *Das Harvard-Konzept*, das sich weltweit mehr als 3,5-millionenmal verkaufte.

Kontakt

Brigitte Hort, 069-976516-22, hort@campus.de

Campus Verlag GmbH
Presseabteilung
Kurfürstenstraße 49
60486 Frankfurt/Main
Tel. 069 976516-20
Fax 069 976516-78
presse@campus.de
www.campus.de