

Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

Das Harvard-Konzept (Jubiläumsausgabe)

Der Klassiker der Verhandlungstechnik

Aus dem Englischen von Werner Raith, Wilfried Hof und Jürgen Neubauer

2014, 288 Seiten, kartoniert

D 20,- € / A 20,- € / CH 28,90 Fr.*

ISBN 978-3-593-50145-1

Erscheinungstermin / Sperrfrist: 14. August 2014

Ob im Beruf oder Privatleben – Verhandeln ist fester Bestandteil unseres Alltags. Doch unterschiedliche Interessen unter einen Hut zu bringen ist gar nicht so einfach. Seit mehr als 25 Jahren gilt das »Harvard-Konzept« als die wirksamste aller Verhandlungstechniken: Statt um vorher festgelegte Positionen zu rangeln, bemühen sich die Partner um einen fairen Interessenausgleich, der beiden Seiten das bestmögliche Ergebnis bringt.

Ob Gehaltsverhandlungen mit dem Chef, Tarifverhandlungen der Gewerkschaften, schwierige politische Konflikte auf höchster Ebene, oder private und familiäre Auseinandersetzungen – tagtäglich wird verhandelt. Die Ergebnisse sind jedoch oftmals unbefriedigend, weil die meisten Menschen nur zwei Verhandlungsarten kennen: die harte oder die weiche. Die harte zieht oft die Beziehungen zur anderen Seite in Mitleidenschaft, während bei der weichen oft das Gefühl zurückbleibt, ausgenutzt worden zu sein.

Roger Fisher, William Ury und Bruce Patton stellen dagegen einen dritten Weg vor: Die Methode des sachbezogenen Verhandeln. Sie besteht darin, Streitfragen konsequent nach ihrem Sachgehalt zu entscheiden. »Das Harvard-Konzept« gilt seit mehr als 25 Jahren als das Standardwerk zum erfolgreichen Verhandeln. Für Praktiker sämtlicher Berufsgruppen und in allen Lebenslagen hat sich das sachbezogene Verhandeln als die wirksamste Methode bewährt, um Differenzen auszuräumen und zu einer gemeinsamen Lösung zu finden.

Die Autoren machen den Verhandlungsprozess in seiner Grundsätzlichkeit transparent – unabhängig von Sache, Mensch, Ort und Zeit. Dadurch schärft das Harvard-Konzept die Wahrnehmung für die Mechanismen des Verhandlungsprozesses und trägt zur nachhaltigen Festigung der Verhandlungskompetenz bei.

Die Autoren

Roger Fisher war Gründer und langjähriger Direktor des Harvard Negotiation Project. Dieses Forschungsprojekt der Harvard-Universität entwickelt und verbreitet verbesserte Methoden des Verhandeln und Vermittelns. William Ury ist Direktor des Global Negotiation Project an der Harvard University. Er arbeitet seit 30 Jahren als renommierter Mediator und Verhandlungsscoach in Unternehmenskonflikten und internationalen Krisenregionen. Bruce Patton ist stellvertretender Leiter des Harvard Negotiation Project.

Kontakt

Heike Kronenberg, 069-976516-25, kronenberg@campus.de