

Robert H. Mnookin

## **Verhandeln mit dem Teufel**

Das Harvard-Konzept für die fiesen Fälle

Aus dem Englischen von Jürgen Neubauer

2012 kart., ca. 352 Seiten, ca. D 24,99 € / A 25,70 / CH 35,90 Fr.\*

ISBN 978-3-593-39364-3

**Erscheinungstermin/Sperrfrist: 16. Januar 2012**

**Verhandeln oder nicht? Diese Entscheidung ist besonders schwierig, wenn man es mit Kontrahenten zu tun hat, die einem in der Vergangenheit bewusst Schaden zugefügt haben oder dies in Zukunft noch tun könnten. Robert H. Mnookin bietet pragmatischen Rat in komplizierten Verhandlungssituationen: Er zeigt, wann man mit seinem Gegner verhandeln sollte und wann man stattdessen kämpfen muss.**

Sollte man sich mit jemandem an den Verhandlungstisch setzen, der nichts Gutes im Schilde führt? Verhandeln mit den Taliban? Dem Iran? Nordkorea? Oder mit terroristischen Geiselnehmern? Politiker müssen solch bedeutende und schwierige Entscheidungen immer wieder treffen. Aber auch im ganz normalen Berufsalltag oder im Privatleben kann man in Situationen geraten, in denen eine Verhandlung besonders schwer fällt. Etwa, wenn man von einem Geschäftspartner hintergangen wurde, der jetzt bessere Konditionen heraushandeln will. Oder wenn die Ehe in die Brüche geht und der Partner oder die Partnerin erpresserische Forderungen stellt. In solchen Fällen nicht Rache üben zu wollen, sondern eine Einigung herbeizuführen, also den Kompromiss statt die Konfrontation zu suchen, ist nicht einfach.

Aus seiner langjährigen Beratungspraxis kennt Robert H. Mnookin Konflikte in allen Größenordnungen. In seinem Buch bietet er pragmatische Leitlinien für die schwierigen und moralisch komplizierten Verhandlungsfälle. Er zeigt, welche rationalen Überlegungen die Entscheidung „Will ich mit meinem Gegner verhandeln, oder muss ich meine persönlichen Grenzen verteidigen und kämpfen?“ begleiten sollte. Dazu gehört etwa, Kosten und Nutzen systematisch zu vergleichen, potenzielle Alternativen zu analysieren und das Verhältnis von moralischem Empfinden und Pragmatismus richtig zu gewichten.

Der Autor bietet acht spannende Beispiele aus Politik, Wirtschaft und Privatleben, die zeigen, wie heiß Verhandlungen werden können. Von Churchills Weigerung, mit Hitler zu verhandeln, über den „Softwarekrieg“ zwischen IBM und Fujitsu bis hin zu einem vertrackten Erbschaftsstreit: Mnookin gelingt es auch die verfahrensten Situationen zu durchleuchten.

### **Der Autor**

Robert H. Mnookin, Jahrgang 1942, ist seit 1993 Samuel Williston Professor of Law an der Harvard Law School, Chair des Program on Negotiation an der Harvard Law School und Director des Harvard Negotiation Research Project. In seinen Büchern schöpft er aus seiner langen Erfahrung als Mediator in schwierigen Konflikten aller Arten und Größenordnungen.

### **Kontakt**

Heike Kronenberg, 069-976516-25, [kronenberg@campus.de](mailto:kronenberg@campus.de)

Campus Verlag GmbH  
Presseabteilung  
Kurfürstenstraße 49  
60486 Frankfurt/Main  
Tel. 069 976516-20  
Fax 069 976516-78  
[presse@campus.de](mailto:presse@campus.de)  
[www.campus.de](http://www.campus.de)