

Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

Das Harvard-Konzept

Der Klassiker der Verhandlungstechnik

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

2013, 24. überarb. Aufl., kart., 288 Seiten

D 29,99 € / A 30,90 € / CH 41,90 Fr.*

ISBN 978-3-593-39920-1

Erscheinungstermin / Sperrfrist: 28. Mai 2013

Auch als E-Book und Hörbuch erhältlich.

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 Verhandels. 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 und erscheint jetzt in der 24. Auflage. 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 Professor der Rechtswissenschaften an der Harvard Law School sowie Gründer und langjähriger Direktor des Harvard Negotiation Project. William Ury ist Mitbegründer des Harvard Negotiation Project und berät Regierungen weltweit. Bruce Patton ist Dozent an der Harvard Law School und stellvertretender Leiter des Harvard Negotiation Project.

Kontakt

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