

Daniel Shapiro

## **Verhandeln**

### **Die neue Erfolgsmethode aus Harvard**

Aus d. Engl. von Jürgen Neubauer

2018, gebunden mit SU, 352 Seiten

EUR 24,95/EUA 25,70/sFr 31,60

ISBN 978-3-593-50932-7

**Erscheinungstermin / Sperrfrist: 04.10.2018**

**Daniel Shapiro hat die Harvard-Verhandlungsmethode auf eine neue Stufe gehoben. Sein Buch weist sogar den Weg aus Konflikten, die als unverhandelbar gelten – klar und erfolgreich.**

Ehepaare lassen sich scheiden, Unternehmen gehen an Streitigkeiten zugrunde, Länder versinken in Gewalt. Jeder kennt emotional aufgeladene Konflikte und hatte schon mit ihnen zu kämpfen. Für Auseinandersetzungen zu Hause, auf der Arbeit oder im sozialen Umfeld zahlen wir oft einen hohen Preis. »Verhandeln« von Daniel Shapiro stellt eine neue Erfolgsmethode zur Konfliktlösung vor, die das Herz und den Kopf anspricht. Das Buch bietet die nötigen Instrumente, um die negative Dynamik zu durchbrechen und einen emotional aufgeladenen Konflikt als Chance für beide Seiten zu nutzen.

Selten scheitern Verhandlungen an Sachfragen. Vielmehr sind es die persönlichen Glaubenssätze der Verhandlungspartner, die einer Lösung im Wege stehen. Denn wir alle haben eine Erzählung über unser Selbst verinnerlicht, von der wir uns nur ungern verabschieden. Sie ist zentraler Teil unserer Identität. Aber Identität ist nicht verhandelbar, oder? – Doch, ist sie! Shapiro ermöglicht seinen Lesern, hinter die vordergründigen Problemfelder wie Geld, Methoden und Ressourcen zu blicken und zum Kern des Konflikts vorzudringen, der tiefer sitzt als unsere Vernunft oder unsere Gefühle. Wer lernt, den emotionalen Sogkräften zu widerstehen, die aktiv werden, wenn wir unsere Identität bedroht sehen, öffnet den nötigen Raum, um Konflikte beizulegen und Beziehungen in Ordnung zu bringen. Shapiro erklärt, was Menschen überhaupt in Konflikte treibt und zeigt, wie ein Ausweg gefunden werden kann – selbst wenn dabei die heiligsten Überzeugungen auf dem Spiel stehen. Dabei wird klar: Emotionen lassen sich nicht lösen wie eine mathematische Aufgabe, sondern provozieren uns oft, weiter zu streiten, obwohl wir die Beziehung eigentlich in Ordnung bringen möchten. Shapiro weiß, wie es gelingt, der Eskalationsspirale in Konflikten zu entkommen und sich wieder auf das Wesentliche zu konzentrieren – um ein Ergebnis zu erzielen, mit dem alle Beteiligten zufrieden sind.

Als Leiter des Harvard International Negotiation Program hat Daniel Shapiro die Wurzeln von Konflikten in Emotionen und Identität erforscht, Verhandlungsmethoden entwickelt und diese unterrichtet. In seinem Buch bündelt er nun seine jahrzehntelange Erfahrung als weltweit gefragter Verhandlungsexperte und gibt sein Wissen an die Leser weiter – die Blaupause für einen erfolgreichen Deal.

### **Der Autor**

Daniel L. Shapiro ist Gründer und Direktor des Harvard International Negotiation Program, Professor für Psychologie an der Harvard Medical School und Dozent im »Program on Negotiation« (PON) an der Harvard Law School, der Wiege des Weltbestsellers »Das Harvard-Konzept«. Er ist international anerkannter Experte für Verhandlung nach der Harvard-Methode und berät seit Jahrzehnten Staatsoberhäupter in Krisengebieten, Fortune-500-Unternehmer und CEOs bei Geschäftsverhandlungen sowie Familien bei privaten Konflikten.

### **Kontakt**

Margit Knauer, [knauer@campus.de](mailto:knauer@campus.de), 069 976 516-21

Inga Hoffmann, [hoffmann@campus.de](mailto:hoffmann@campus.de), 069 976 516-22