

# Inhalt

Vorwort zur 23. deutschen Auflage . . . . .	9
Vorwort der Autoren zur deutschen Ausgabe . . . . .	13
Vorwort der Autoren zur Neuauflage . . . . .	17
Einleitung . . . . .	19

## 1. Das Problem

Nicht um Positionen feilschen . . . . .	25
---	----

## 2. Die Methode

Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln . .	41
Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen . . . . .	69
Entwickeln Sie Entscheidungsmöglichkeiten (Optionen) zum beiderseitigen Vorteil . . . . .	89
Bestehen Sie auf der Anwendung neutraler Beurteilungskriterien . . . . .	120

## 3. Ja, aber ...

Und wenn die Gegenseite stärker ist? <i>Entwickeln Sie die »Beste Alternative« zur Verhandlungsübereinkunft . . . . .</i>	141
--	-----

Und wenn die anderen nicht mitspielen? <i>Wenden Sie das Verhandlungs-Judo an</i> . . . . .	154
Und wenn sie schmutzige Tricks anwenden? <i>Wie man zähe Verhandlungspartner zähmt</i> . . . . .	179
Drei Punkte zum Schluss . . . . .	197

#### **4. Zehn Leserfragen zum *Harvard-Konzept***

Fragen über Fairness und »sachgerechtes« Verhandeln . . .	203
Fragen über den Umgang mit Menschen . . . . .	212
Fragen über Taktiken. . . . .	227
Fragen über Macht . . . . .	240

#### **Anhang**

Danksagung . . . . .	253
Über das Harvard Negotiation Project . . . . .	256
Ausführliches Inhaltsverzeichnis . . . . .	258
Register . . . . .	266