

Inhalt

Vorwort zur deutschen Ausgabe	9
Vorwort zur Neuauflage	12
Einleitung	15
<i>I. Das Problem</i>	19
Nicht um Positionen feilschen	21
<i>II. Die Methode</i>	37
1. Menschen und Probleme getrennt voneinander behandeln	39
2. Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen .	68
3. Entwickeln Sie Entscheidungsmöglichkeiten (Optionen) zum beiderseitigen Vorteil	89
4. Bestehen Sie auf der Anwendung neutraler Beurteilungskriterien	121
<i>III. Ja, aber</i>	141
1. Und wenn die Gegenseite stärker ist? Entwickeln Sie die ›Beste Alternative‹ zur Verhandlungsübereinkunft	143

2. Und wenn die anderen nicht mitspielen? Wenden Sie das Verhandlungs-Judo an	156
3. Und wenn sie schmutzige Tricks anwenden? Wie man zähe Verhandlungspartner zähmt	182
Drei Punkte zum Schluß	201

IV. Zehn Leserfragen über

Das Harvard-Konzept	205
Fragen über Fairneß und »sachgerechtes« Verhandeln .	207
Fragen über den Umgang mit Menschen	216
Fragen über Taktiken	231
Fragen über Macht	243
Danksagung	257
Das »Harvard Negotiation Project«	260
Ausführliches Inhaltsverzeichnis	262