

*Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton*

**Das Harvard-Konzept**

*Der Klassiker der Verhandlungstechnik*

2009, 23. Aufl., kart., 272 Seiten

EUR 24,90/EUA 25,60/sFr 42,90

ISBN 978-3-593-38982-0

Erscheinungstermin/Sperrfrist: 13. Juli 2009

**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 Verhandeln. 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. 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 Grundätzlichkeit 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* ist emeritierter Professor der Rechtswissenschaft an der Harvard Law School und Direktor des Harvard Negotiation Project. Dieses Forschungsprojekt der Harvard-Universität entwickelt und verbreitet verbesserte Methoden des Verhandeln und Vermittelns. *William Ury* ist Berater und Schriftsteller sowie stellvertretender Direktor des Harvard Negotiation Project. *Bruce Patton* ist Dozent an der Harvard Law School und stellvertretender Leiter des Harvard Negotiation Project.

**Kontakt**

Brigitte Hort, 069-976516-22, hort@campus.de

Campus Verlag GmbH  
Presseabteilung  
Kurfürstenstraße 49  
60486 Frankfurt/Main  
Tel. 069 976516-20  
Fax 069 976516-78  
presse@campus.de  
www.campus.de