

während einer Verhandlung eröffnen – und wie Sie diese konkret nutzen können.

Seit Erscheinen der ersten Ausgabe ist ununterbrochen am *Harvard-Konzept* selbst, an den Erkenntnissen und deren Auswirkung auf die Verhandlungspraxis gearbeitet worden. Es ist in unzähligen Konfliktsituationen angewendet, auf die Probe gestellt und im Nachgang weiterentwickelt worden. Den aktuellsten Stand spiegelt diese Ausgabe wider.

Als Verhandlungsberater haben wir in der Zusammenarbeit mit hunderten Unternehmen, Verbänden und Instituten, mit tausenden Teilnehmern aus Wirtschaft, Verwaltung und Politik, immer wieder Erkenntnisse gewonnen und in unsere Arbeit einfließen lassen.

Wir freuen uns, dass wir die jetzt vorliegende neue Ausgabe des *Harvard-Konzepts* um noch mehr Fälle aus unserer europäischen

Verhandlungspraxis ergänzen konnten. Die vollständige Neuübersetzung des Buchs leistet einen wertvollen Beitrag bei der Übertragung des *Harvard-Konzepts* in unsere Welt mit ihren heutigen Anforderungen ans Verhandeln.

Niemand, der sich mit dem Thema Verhandeln ernsthaft beschäftigt – und das sollten wir wirklich alle – kann das *Harvard-Konzept* außer Acht lassen. Es gibt keinen praxistauglicheren und näher an der Wirklichkeit orientierten Leitfaden zum erfolgreichen Verhandeln.

Wir freuen uns, dass auch Sie Ihren Beitrag zu den dringend geforderten, langfristig belastbaren Verhandlungsergebnissen leisten werden.

Jochen Luksch

Verhandlungsberater
Egger Philips (Zürich, Hamburg)
www.eggerphilips.ch

Zürich, im Juni 2018

VORWORT DER AUTOREN ZUR NEUAUSGABE

Seit der Erstveröffentlichung von *Das Harvard-Konzept* sind inzwischen mehr als dreißig Jahre vergangen. Wir freuen uns, dass es so vielen Menschen in aller Welt geholfen hat, anders mit ihren Konflikten umzugehen und für alle Beteiligten zufriedenstellendere Lösungen zu finden. Als wir dieses schlanke Büchlein geschrieben haben, konnten wir nicht absehen, dass es ein Leitstern einer stillen Revolution werden würde, die in den vergangenen drei Jahrzehnten die Entscheidungsfindung in Familien, Unternehmen und Gesellschaften verändert hat.

Die Verhandlungsrevolution

Noch vor einer Generation war die Auffassung verbreitet, dass Entscheidungen von oben nach unten getroffen werden. Ob am Arbeitsplatz, in der Familie oder in der Politik – überall ging man davon aus, dass die Menschen an der Spitze der Pyramide die Entscheidungen trafen und die Menschen weiter unten sie ausführten. Natürlich war die Wirklichkeit schon immer komplizierter.

In der Welt von heute, die sich durch flachere Hierarchien, schnellere Innovationen und breite Vernetzung auszeichnet, ist es offensichtlicher denn je, dass wir in allen Lebensbereichen auf Dutzende, Hunderte oder Tausende von Menschen und Einrichtungen angewiesen sind, über die wir keinerlei Kontrolle haben. Und selbst wenn es sich um unsere