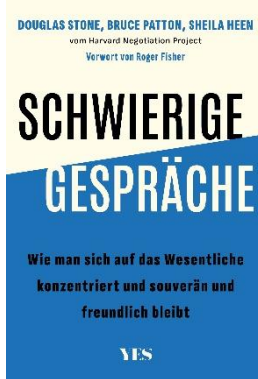


Presseinformation



Douglas Stone, Bruce Patton, Sheila Heen:

Schwierige Gespräche. Wie man sich auf das Wesentliche konzentriert und souverän und freundlich bleibt

Originaltitel: *Difficult Conversations: How to Discuss What Matters Most* (2023)

Aus dem amerikanischen Englisch von Petra Pyka

400 Seiten | Softcover

ISBN: 978-3-96905-456-7

€ 22,00 [D] | € 22,70 [A]

Auch als E-Book.

Erscheinungstermin: 22. September 2026 bei YES Publishing

Wie führen wir schwierige Gespräche, ohne andere zu verletzen? Wie begegnen wir Menschen aus anderen Kulturkreisen in Konflikten? Und warum gerät der Ton der Kommunikation zusehends außer Kontrolle? Haben wir verlernt, respektvoll miteinander zu sprechen?

Die Angst vor Konflikten kennt jeder: Ob im Beruf als Führungskraft oder Mitarbeiter oder privat mit Freunden, Partner oder als Eltern. Das klärende Gespräch wurde hundert Mal im Kopf geführt, doch am Ende weicht man aus, bleibt ungenau oder hat im Zweifelsfall zu lange gewartet. Aber warum verlässt einen der Mut, wenn es darum geht, die Wahrheit auszusprechen? Und wie können wir lernen, unangenehme Dinge klar und fair zu vermitteln?

Das weltweit anerkannte Standardwerk *Schwierige Gespräche* erklärt die Struktur und Dynamik, die zu Missverständnissen in einem Gespräch führen. Es bietet Anleitungen, wie man Konflikte frühzeitig erkennt und wie man lernt, ruhig und lösungsorientiert zu argumentieren. Egal ob es darum geht, einem Mitarbeiter kritisches Feedback zu geben, Konflikte mit Kollegen zu lösen, in der Partnerschaft über Geld zu reden oder einfach nur »Nein« oder »Es tut mir leid« zu sagen. Zahlreiche Beispiele aus Alltag, Beruf und Familie veranschaulichen die Methoden. Mit aktuellen Themen wie ethnische Herkunft, die unterschiedliche Wahrnehmung in Genderfragen, der Umgang mit Macht sowie die Dynamik digitaler Kommunikation und Social Media ist das Buch auf dem neuesten Stand.

In *Schwierige Gespräche* teilen Douglas Stone, Bruce Patton und Sheila Heen ihre Erfahrungen mit Führungskräften aus Wirtschaft und Politik sowie Organisationen. Die Ergebnisse basieren auf 30 Jahren Forschung sowie den Erfahrungen aus dem Harvard Negotiation Project und wurde für die Neuauflage aktualisiert.

Die Autoren



© Frank Monkiewicz

Douglas Stone ist Dozent für Rechtswissenschaften an der Harvard Law School und Gründer der international agierenden Beratungsfirma Triad Consulting Group in Cambridge. Er unterstützt Führungskräfte weltweit dabei, Konflikte konstruktiv zu lösen, und hat mit einer Vielzahl von Organisationen und gemeinnützigen Einrichtungen zusammengearbeitet. Er ist Absolvent der Harvard Law School, wo er viele Jahre als stellvertretender Direktor des Harvard Negotiation Project tätig war, und lebt in Cambridge, Massachusetts.

Bruce Patton forscht und unterrichtet an der Harvard Law School und ist Mitbegründer und stellvertretender Leiter des Harvard Negotiation Project. Als Berater für Kommunikation und

Verhandlungstechniken in Politik und Wirtschaft war er Mediator bei den jahrelangen Verhandlungen zur Überwindung der Apartheid in Südafrika. Er ist Co-Autor des Bestsellers *Das Harvard-Konzept*.

Sheila Heen ist Professorin an der Harvard Law School und stellvertretende Direktorin des Harvard Negotiation Project. Als Mitgründerin der Triad Consulting Group unterstützt sie weltweit Führungsteams bei Konflikten und emotional belasteten Situationen.

Über das Harvard Negotiation Project

Das Harvard Negotiation Project (HNP) ist ein 1979 an der Harvard University (Harvard Law School) angelaufenes Forschungsprojekt zur Entwicklung und Verbreitung optimierter Methoden zum Umgang mit Verhandlungen und Konflikten. Bis 2012 wurde es von dem mittlerweile verstorbenen Roger Fisher und von Bruce Patton geleitet, inzwischen abgelöst durch Professor James Sebenius von der Harvard Business School sowie Professor Daniel Shapiro und Professorin Sheila Heen. Zum Tätigkeitsspektrum des HNP zählen praxisorientierte Forschung, Theoriebildung, Lehre und Training sowie Publikationen.

Das HNP arbeitet mit Menschen, die mit realweltlichen Problemen konfrontiert sind, um sie dabei zu unterstützen, aus den Erfahrungen zu lernen und neue Theorien zu entwickeln. So war das Project beispielsweise im Rahmen des Geiselskonflikts zwischen den USA und Iran 1980 an der Konfliktlösung beteiligt, hat wesentlich zur Verbesserung der Beziehung zwischen den Vereinigten Staaten und der Sowjetunion beigetragen und den Aufbau von Verhandlungs- und Friedensstiftungsprozessen in Mittelamerika und Südafrika unterstützt.

Zu den am HNP entwickelten Konzepten zählen das seit dem Camp-David-Gipfel 1978 von den Vereinigten Staaten bei den Friedensverhandlungen im Nahen Osten eingesetzte One-Text-Mediation-Verfahren, die Methode der »prinzipienorientierten« oder »auf beidseitigem Gewinn basierenden« Verhandlung, das Rahmenwerk der »zentralen Anliegen« zum Management von Gefühlen im Verhandlungsprozess und der im Buch **Schwierige Gespräche** zusammengefasste Ansatz für produktive Gespräche.

Weitere Informationen unter <https://www.pon.harvard.edu/tag/the-harvard-negotiation-project/>

Presseanfragen bitte an: Literatur- und Pressebüro Politycki & Partner | Stefanie Endres | stefanie.endres@politycki-partner.de | Tel. +49 (0)40/430 9315-16