Rezensionen von Buchtips.net

Roger Fischer, Bruce Patton, William Ury: Das Harvard Konzept

Buchinfos

Verlag:	Deutsche Verlagsanstalt (weitere Bücher von diesem Verlag zeigen)
Genre:	Sachbuch
ISBN-13:	978-3-421-04828-8 (bei Amazon.de bestellen)
Preis:	32,00 Euro (Stand: 22. August 2025)

Seit vielen Jahren bildet das sogenannte "Harvard Konzept" ein gängiges Gerüst für gekonntes, erfolgreiches Verhandeln auf Augenhöhe. Zielsetzung ist kein schnelles Ergebnis, oder eine Einigung um jeden Preis. Ziel des Konzepts ist vielmehr das Finden eines tragfähigen und möglichst langfristig angelegten Resultats. Der Begriff des "Verhandelns" bezieht sich dabei auf eine breite Palette: angefangen von (scheinbar trivialen) Konfliktgesprächen zu Hause bis hin zu Verhandlungen von Firmen oder zwischen Vertretern verschiedener Staaten.

Das "Harvard Konzept" wird zunächst in den Kapiteln I und II in seinen Grundzügen dargestellt: Dabei geht es keinesfalls um die Frage: wie feilsche ich am besten? - ganz im Gegenteil: die entscheidende Frage lautet: wie kommt das beste Verhandlungsergebnis zustande? Jeder Verhandlungspartner muss eine Zielsetzungen natürlich exakt kennen und definieren, nur darf er sich dahinter eben nicht verbarrikadieren. Sonst gerät eine Verhandlung zu einem ungewollten Schlagabtausch um die richtige bzw. falsche Position und es geht weiterhin um die Frage: wer gewinnt und wer verliert? Schlechte Voraussetzungen für ein gutes Verhandlungsergebnis!

Für das Verhandeln auf Augenhöhe werden Methoden genannt: Trennung von Menschen und Sachfragen, Interessen gehören in den Mittelpunkt und nicht Positionen, auf einem Weg zur Einigung sollen Optionen her, von denen eben alle profitieren und zu guter letzt: objektive Kriterien sind die Grundlage, hierauf müssen Verhandlungspartner bestehen. Kapitel III hilft mögliche Lösungen aufzuzeigen, wenn Verhandlungen drohen in einer "Sackgasse" zu enden (unterschiedliche Stärke der Verhandlungspartner, Verweigerungen und schmutzige Tricks). Die abschließenden 10 Fragen an das "Harvard Konzept" in Kapitel IV runden die dargestellten Inhalte ab.

Die Neuauflage des vorliegenden Buchs enthält acht Fallbeispiele, die in Europa in der Praxis vorkamen und bei deren Lösung das Harvard Konzept eine wesentliche Rolle spielte, oder: wo es besser gewesen wäre, nach eben diesem Verhandlungsmuster vorzugehen. Der deutschen Neuauflage, erschienen in der Deutschen Verlagsanstalt, wird hiermit eine geographische Nähe verliehen, die das Konzept in seiner Universalität unterstreichen soll.

Die Autoren weisen in ihrem Schlusswort darauf hin: Vieles, was im Konzept zu finden ist, ist an sich nicht DIE Neuigkeit. Die Vorgehensweise nach dem Harvard Konzept ist durch seine praktische Relevanz und seine Transparenz in der Anwendung aber schlüssig und gut einsetzbar. Die Autoren verwenden ausreichend Raum, die wesentlichen Punkte des Konzepts plastisch und für jedermann verständlich darzustellen. Das Konzept insbesondere in kritischen Verhandlungssituationen im Hinterkopf zu haben, ist auf jeden Fall ein Gewinn, selbst wenn es kein "Allheilmittel" darstellt.

7 von 10 Sternen

Vorgeschlagen von Dietmar Langusch
[10. Oktober 2018]