

Verhandeln:

So setzen Sie das Harvard-Konzept praktisch um



Workbook

Verfasser: Prof. Dr. Hans-Joachim Merk



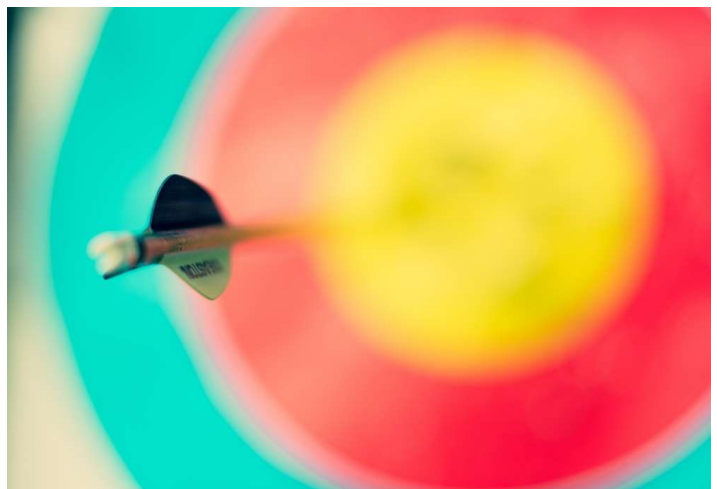
Wissen kompakt für die Praxis
aufbereitet

Einführung

Dieses Workbook ist geeignet für Menschen, die

- die wesentlichen Prinzipien des Harvard-Konzepts kennenlernen und unmittelbar Verhandlungen nach diesen Prinzipien für ein persönliches Beispiel vorbereiten und realisieren wollen
- eine unmittelbar umsetzbare Praxisanleitung für sachbezogenes Verhandeln suchen
- bewährte Anmoderationen kennenlernen wollen, die sie sicher durch den Verhandlungsprozess führen

Mit dem eWorkbook bieten wir Ihnen eine digital bearbeitbare Praxisanleitung an, die Sie Schritt-für-Schritt in Ihrer konkreten Verhandlungssituation umsetzen können.



Seit mehr als zwei Jahrzehnten gilt die unter dem Namen Harvard-Konzept bekannte gewordene Methode des sachbezogenen Verhandeln als die effektivste und effizienteste aller Verhandlungstechniken.

Statt um bereits vorher festgelegte Positionen zu feilschen, arbeiten die Parteien nach dem Harvard-Konzept daran, eine vernünftige Übereinkunft zustande zu bringen, die

- die legitimen Interessen jeder Seite höchstmöglich erfüllt
- das Verhältnis zwischen den Parteien fördert, zumindest nicht weiter belastet
- als gerecht empfunden wird und zu nachhaltigen Vereinbarungen führt (1).



Sie finden in diesem Leitfaden Statements, Leitfragen und Anmoderationen, die sich an den Kernaussagen des Harvard-Konzepts orientieren und mit deren Hilfe Sie unmittelbar Ihre Verhandlungen vorbereiten und umsetzen können.

Exzellentes Wissen über Verhandeln kann damit unmittelbar in Ihrer Praxis umgesetzt werden.

Das Workbook zeigt Ihnen einen Weg für sachgerechtes und faires Verhandeln auf. Die Praxisanleitung konzentriert sich auf konkrete Handlungsempfehlungen, weniger auf theoretische Hintergründe.

Für eine Vertiefung der theoretischen Hintergründe, empfehlen wir Ihnen die Originallektüre.

Das Workbook basiert auf unseren vielfältigen Erfahrungen mit der Moderation von Verhandlungsprozessen im privaten und beruflichen Umfeld. Soweit wir auf die Inhalte der Originallektüre zurückgreifen, haben wir dies angemerkt. Alle weiteren Ausführungen z.B. die Beispiele für Anmoderationen entstammen unserer Moderationspraxis.

*„Gut verhandelt haben Sie erst dann,
wenn Ihr Gegenüber in Zukunft wieder
mit Ihnen verhandeln möchte“.
(aus einer Studie der Harvard
University)*

Die vier Grundprinzipien

Nach dem Harvard-Konzept basiert sachbezogenes Verhandeln auf 4 Grundprinzipien (2):

- ✚ Menschen und Probleme sollten getrennt voneinander behandelt werden!
- ✚ Nicht Positionen, sondern Interessen sollten im Mittelpunkt der Verhandlung stehen!
- ✚ Vor der Entscheidung sollten verschiedene Wahlmöglichkeiten entwickelt werden!
- ✚ Das Ergebnis sollte auf objektiven Entscheidungskriterien aufbauen!



Diese Prinzipien sollten bei der Vorbereitung (Analyse und Planung), der Realisierung und Nachbetrachtung von Verhandlungen beachtet werden. Der Leitfaden begleitet Sie chronologisch bei der Wahrnehmung der zentralen Phasen einer Verhandlung. Er zeigt Schritt-für-Schritt einen Weg auf, wie Sie als Beteiligter an der Verhandlung diese systematisch vorbereiten, realisieren und nachbereiten können.

