

# Komplikt: Das Harvard-Konzept im Überblick



## Trenne Sache und Person

Die Beziehung und der Verhandlungsgegenstand werden schnell vermischt, ohne dass es den Beteiligten klar ist!

## Erkunde Interessen - vermeide Positionen

Nicht WAS ist die Frage sondern WARUM! Es lassen sich immer mehrere Wege finden, Interessen zu befriedigen, wodurch sich der Lösungsraum automatisch erweitert.

## Finde interessengerechte Optionen

Die Verteilungsmasse ist nur sehr selten von vorne herein begrenzt. Der Kuchen sollte zunächst vergrößert werden, bevor er verteilt wird. Es gilt auch Elemente zu finden, die für eine Partei vorteilhaft sind, ohne die die andere zu beeinträchtigen.

## Bewerte nach objektiven Kriterien

Widerstreitende Interessen werden durch beidseitig akzeptierte Kriterien gelöst: z. B. Marktpreise, Gesetze, Statistiken, Trends, Expertenmeinungen...

## Was wären Nichteinigungsalternativen?

Eine systematische Arbeit an der eigenen

„Best alternative to a negotiated Agreement“ (BATNA)

vor der Verhandlung gibt Sicherheit und stärkt die Verhandlungsmacht.