

Abstract Harvard-Konzept

Das Harvard-Konzept ist eine Vorgehensweise und Art der Geisteshaltung zum gezielten Führen von bewußt fairen Verhandlungen. Angestrebt wird dabei, eine sogenannte Win-Win-Situation zu schaffen, bei der jeder Verhandlungspartner mit der realistischen Überzeugung, ein für ihn gutes Ergebnis erzielt zu haben, die Verhandlungen abschließen kann. Daraus soll eine gesteigerte Nachhaltigkeit von Verhandlungen durch eine erhöhte Akzeptanz der Ergebnisse resultieren. Hierfür werden etablierte Verfahren, Ideen und Leitlinien aus den Bereichen der Kommunikationstechnik, der Körpersprache und der Kreativitätstechniken verwendet. Das Harvard-Konzept ist also eine bewährte Kombination aus erprobten Ansätzen verschiedener Disziplinen.