

Verhandeln nach Harvard

Monika Born

Rechtsanwältin

Unternehmensberatung



Verhandeln bedeutet ...

- Gegenseitige Abhängigkeit
 - Interessenkonflikt
 - Einflussnahme
-
- Zielorientierung



Verhandeln ist ein kommunikativer Akt, mit dem die Parteien versuchen, trotz unterschiedlicher Bedürfnisse und Sichtweisen zu einer gemeinsamen Lösung zu gelangen.

Wie meistern Sie dieses Spannungsfeld?

Die Grundidee des Harvard Konzepts lautet

„Mensch und Sache“



statt



„Mensch“ oder „Sache“

Zwei Beispiele, die den Unterschied verdeutlichen

- Verhandlungen mit Vertretern eines Nomadenstammes
- Vertragsabschlüsse mit amerikanischen Geschäftspartnern

Verhandeln nach Harvard berücksichtigt ...

Mensch

1. Prinzip - Mensch und Sache trennen
2. Prinzip - Wahrnehmungen statt Tatsachen, "Bewertungen"

Beziehung gestalten

3. Prinzip - Interessen statt Positionen
4. Prinzip - Kreativität statt Konzession
5. Prinzip - „Objektive“ Entscheidungskriterien

interessengerechtes Verhandeln

6. Prinzip - Beste Alternative „BATNA“

klare Ergebnisorientierung

und Sache



Erfolgreich verhandeln

Einzelcoaching und Seminare

Sprechen Sie mich gerne an!

