Harvard-Konzept

Das **Harvard-Konzept** (auch **Harvard-Ansatz** oder **Harvard-Prinzip**) ist die Methode des sachbezogenen [Verhandelns](https://de.wikipedia.org/wiki/Verhandlung). Das dahinterstehende Prinzip formulierte der [amerikanische](https://de.wikipedia.org/wiki/Vereinigte_Staaten) [Rechtswissenschaftler](https://de.wikipedia.org/wiki/Rechtswissenschaft) [Roger Fisher](https://de.wikipedia.org/wiki/Roger_Fisher) im Jahr 1981 gemeinsam mit [William L. Ury](https://de.wikipedia.org/w/index.php?title=William_L._Ury&action=edit&redlink=1) in dem Buch *Getting to Yes* (deutscher Titel: *Das Harvard-Konzept*).

Ziel der Methode ist eine konstruktive und friedliche Einigung in Konfliktsituationen mit einem [Win-Win](https://de.wikipedia.org/wiki/Win-Win)-Ergebnis. Die Methode geht über klassische [Kompromisse](https://de.wikipedia.org/wiki/Kompromiss) hinaus. Im Vordergrund steht der größtmögliche beiderseitige Nutzen, wobei über die sachliche Übereinkunft hinaus auch für beide Verhandlungsseiten die Qualität der persönlichen Beziehungen gewahrt bleiben soll.

Es müssen dabei vier Bedingungen eingehalten werden:

1. behandeln Sie Menschen und ihre Interessen (die Sachfragen) getrennt voneinander;
2. konzentrieren Sie sich auf die Interessen der Beteiligten und nicht auf ihre Positionen;
3. entwickeln Sie Entscheidungsoptionen (Auswahlmöglichkeiten); und
4. bestehen Sie auf objektiven Beurteilungskriterien (bspw. gesetzliche Regelungen, ethische Normen etc.), bei deren Einhaltung das Ziel eine Übereinkunft ist, die folgenden Anforderungen genügt:

* die guten Beziehungen der Parteien bleiben erhalten,
* beide Seiten nehmen mit, was sie brauchen – oder, wenn beide das Gleiche brauchen, teilen es fair (bspw. nach dem „Einer-teilt-einer-wählt“-Prinzip) –, und
* es wird zeiteffizient verhandelt (da nicht auf Positionen herumgeritten wird).

Gemäß der Harvard-Methode sind „schlechte“ Übereinkünfte nicht anzustreben. Dazu wird als Vorbereitung auf Verhandlungen die „beste Alternative“ ([BATNA](https://de.wikipedia.org/wiki/BATNA)) außerhalb einer Einigung in Vergleich zur „schlechten Übereinkunft“ herangezogen und mit dieser verglichen.

Wichtig ist, dass sachlich verhandelt wird. Erreicht wird dies, indem:

* faule Tricks in Verhandlungen sofort direkt angesprochen werden, um ihnen den Wind aus den Segeln zu nehmen, und
* man sich nicht unter Druck setzen lässt, um zu einer Einigung zu gelangen, und ggf. die Verhandlungen unterbricht – bis das Gegenüber auf eine sachliche Verhandlungsart zurückfindet (hier kann auch die Verhandlungsart selbst zum Gegenstand des Verhandelns werden)

Bei ständigen persönlichen Angriffen eines Verhandlungspartners kann ein geschicktes Ausweichen und der gleichzeitige Hinweis auf sachliche Aspekte die Verhandlungen auf diese Ebene zurückführen.

Bei absurden oder schwer annehmbaren Forderungen einer Seite, schlagen die Entwickler des Konzepts vor,

* hypothetisch zu akzeptieren, dies laut ausgesprochen zu [evaluieren](https://de.wikipedia.org/wiki/Evaluation) und die inakzeptablen Konsequenzen zu erläutern,
* den anderen um Rat zu fragen hinsichtlich der eigenen nicht akzeptablen Sachverhalte, und/oder
* einen unabhängigen Dritten ([Mediator](https://de.wikipedia.org/wiki/Mediation)) hinzuzuziehen.

Das Harvard-Konzept unterscheidet zwischen den beiden Kommunikations-Ebenen Sachinhalt (also der zu verhandelnden Übereinkunft an sich) und Verhandlungsführung (der Meta-Ebene).





