

Verhandlungstechnik einmal anders :: Das Harvard-Konzept

Das Verhandeln ist im Rahmen der Beratung ein immer wiederkehrendes Problem. Sie verhandeln mit dem Kunden, der Kunde mit seinen Partner oder Lieferanten oder es gibt Verhandlungen zwischen Investoren und Geschäftsleitung.

Manchmal ist es unsere Rolle als Berater in diesen Verhandlungen als Moderator zu fungieren und die unterschiedlichen Meinungen, Wünsche und Interessen zusammen zu bringen.

R. Fisher, W. Ury und B. Patton beschreiben in Ihrem Bestseller "Das Harvard-Konzept" eine sehr interessante und andere Ansatz der Verhandlung. Kernstück ist der Fokus auf Interessen und ein Weg, wie diese Interessen zusammen gebracht werden können.

Das Buch ist nicht nur leicht zu verstehen, sondern stimmt auch angenehm nachdenklich, ohne dass der Leser gleich ein schlechtes Gewissen hat in der Vergangenheit immer alles falsch gemacht zu haben. Es ist für jeden empfehlenswert, der ein ruhigeres Gefühl bei privaten oder geschäftlichen Verhandlungen haben möchte.