

## **Das Harvard-Konzept - Grundlage für modernes Verhandlungs- und Konfliktmanagement unter Berücksichtigung der Mediation/ADR**

### **Wie verhandelt man eigentlich ?**

Jeder verhandelt jeden Tag, ohne es sich stets bewusst zu machen. Außergerichtliche Streitschlichtung (ADR), zu der auch die Mediation als ein Verfahren von vielen gehört, erfreut sich auch in Deutschland zunehmender Beliebtheit. ADR steht dabei für alternative/advanced dispute resolution; unter Praktikern steht die Abkürzung auch für avoiding disastrous results.

Hierbei hilft das Harvard-Konzept; das Harvard-Konzept ist allerdings kein theoretischer Selbstzweck, sondern man verhandelt, um ein bestimmtes Ergebnis zu erreichen, seine Interessen durchzusetzen, einen Konflikt bzw. Streit zu schlichten oder zu lösen.

Das Harvard-Konzept bietet aber nicht Hilfsmittel, um Beteiligten, die sich nicht einigen wollen, zu einer Einigung zu verhelfen; den fehlenden Einigungswillen kann das Harvard-Konzept nicht ersetzen. Das Harvard-Konzept zeigt aber Möglichkeiten auf, wie Beteiligte, die sich einigen wollen, zu einer schnellen, kostengünstigen, tragfähigen und für alle Beteiligten zufriedenstellenden oder sogar optimalen Lösung finden, ohne dabei die Beziehungen persönlicher oder geschäftlicher Art zu zerstören oder zu belasten.

Der Verdienst des Harvard-Konzeptes steckt in der Einmaligkeit des Versuchs, den Umgang mit Konflikten bzw. die Welt des Verhandeln transparenter zu gestalten.

Harvard-Konzept, ADR, Mediation - warum eigentlich nicht ?