



Fachbereich Psychologie

Eine Eselsbrücke für das Harvard Konzept

Abstract im Rahmen des Seminars „Verhandlungs- und Konfliktmanagement“ im SS 2015

Dozent: Herr Dr. Klaus Harnack

Autorin: Anne Gerwig

Matrikelnummer: 385684

anne.gerwig@web.de

Eingereicht am 07.09.2015

Eine Eselsbrücke für das Harvard Konzept

Das Harvard Konzept (Fisher, Ury & Patton, 1987) ist ein Klassiker der Verhandlungsmethoden. Demnach soll unter Berücksichtigung von vier Regeln eine Win-Win Situation für beide Parteien hergestellt werden: (1) Bleibe sachlich und betrachte das Individuum getrennt von der Sache, (2) verhandle Interessen anstelle von Positionen, (3) erarbeite mögliche Lösungsoptionen und (4) bewerte das Ergebnis nach objektiven Kriterien. Diese vier Regeln unterstützen erfolgreiche Verhandlungsverläufe. Dennoch scheint es schwierig, sich diese erlernten Regeln im Laufe der Verhandlungen ins Gedächtnis zu rufen (Burke & Hutchins, 2007). Abhilfe könnte eine Eselsbrücke schaffen, denn Eselsbrücken sind hilfreiche Instrumente, um erlernte Konzepte abzuspeichern und im Bedarfsfall schnell abzurufen (Saber & Johnson, 2008). Um das Harvard Konzept besser zu erinnern, hilft die WIN-WIN-OK Eselsbrücke, die sich auf das wünschenswerte Ergebnis, die Win-Win Situation bezieht: Dabei steht das erste WIN für „**W**er ist das **I**ndividuum?“, das zweite WIN steht für „**W**as sind die **I**nteressen?“. OK steht schließlich für das Erarbeiten mehrerer „**O**ptionen“ sowie das Heranziehen sinnvoller Bewertungs-„**K**riterien“ für das Verhandlungsergebnis. Die Übersetzung des abstrakten Begriffs „Harvard Konzept“ in das erstrebenswerte Verhandlungsergebnis erleichtern somit den Abruf und damit die Umsetzung der Regeln in den Alltag (Loewenstein, Thompson & Gentner, 1999).

REFERENZEN

- Burke, L. A., & Hutchins, H. M. (2007). Training transfer: An integrative literature review. *Human Resource Development Review*, 6, 263-296.
- Fisher, R., Ury, W., & Patton, B. (1987). *Getting to yes*. Simon & Schuster Sound Ideas.
- Loewenstein, J., Thompson, L., & Gentner, D. (1999). Analogical encoding facilitates knowledge transfer in negotiation. *Psychonomic Bulletin & Review*, 6 (4), 586 – 597.
- Saber, J. L., & Johnson, R. D. (2008). Don't throw out the baby with the bathwater. Verbal repetition, mnemonics, and active learning. *Journal of Marketing Education*, 30 (3), 207 – 216.