



Prof. Dr. Winfried Schwatlo FRICS, Aufsichtsratsvorsitzender der Focus Real Estate AG, München, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der RICS Deutschland und Professor für Immobilienwirtschaft am CoRE Campus of Real Estate der Nürtingen-Geislingen University

„Das Harvard-Konzept“

Fachbuch von Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

Dieses Buch fiel mir etwa 1995 erstmals in die Hände und prägte wie kein anderes meinen weiteren beruflichen Weg. Ich wollte richtiges Verhandeln lernen. Und auch heute habe ich den Eindruck, dass bei einigen meiner Studenten artverwandte Schlüsselerlebnisse stattfinden.



„Das Buch ist mir eine Art virtueller Leuchtturm geworden: Ich steige manchmal auf ihn hoch und schaue auf das, was ich tue.“

Und das freut mich: Denn ich hätte das Buch gerne früher gelesen, verstanden und seine Anwendung trainiert.

Ich besuchte damals ein Seminar des Malik Managementzentrums St. Gallen/Schweiz. Das Buch war schon damals ein Klassiker und bereits in der 13. Auflage erschienen. Dahinter stand das „Harvard Negotiation Project“ der Harvard University als Teil des „Program on Negotiation“ der Harvard Law School. Die Lehre vom „Verhandeln nach dem Harvard-Konzept“ stellt einen großen Teil des Fundaments der Business-Mediation dar. Es ist für mich das Fundament jeder außergerichtlichen Konfliktlösung.

Die Autoren ermahnen uns, nicht um vordergründige Positionen zu feilschen. Sie unterscheiden Mensch und Problem

und betrachten dann beide getrennt. Das Buch lehrt und ermahnt mich, auf das „Hinter dem Gesagten“ zu achten und mich nicht auf das Vordergründige zu fixieren. Oft merken wir das nicht – erst recht nicht, wenn uns die Verhandlung fordert oder ein Streit stresst. Das Buch betrachtet auch die unangenehme Situation, wie es denn ist, wenn die andere Verhandlungsseite die erkennbar stärkere ist. Nicht zuletzt geht es auch um Fragen zu Fairness, eigenen und fremden Taktiken und der Macht ganz generell.

Dieses Buch führte mich später zur Auseinandersetzung mit Mediation und Adjudikation, mit den Techniken des NLP (Neurolinguistische Programmieren) und damit auch zu meiner heutigen Teilzeitprofessur, in der ich Wirtschaftsethik, Compliance und Konfliktmanagement unter dem Fokus der Immobilienwirtschaft lehre.

Das Buch ist mir eine Art virtueller Leuchtturm geworden: Ich steige manchmal auf ihn hoch und schaue auf das, was ich tue. Vielleicht klingt das für einige Leser komisch, aber es muss ja nicht für jeden so sein. Es geht auch aus der Headstand-Perspektive.

Das Buch hat damals nur wenige D-Mark gekostet, aber es wäre mir heute auch viele Euros wert.

Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton: „Das Harvard-Konzept“, Campus Verlag Frankfurt/New York, 23. Auflage 2009, 272 S., ISBN: 978-3593389820, 27 Euro