

## Kritik am Harvard Konzept

### Notizen aus einem Internet-Blog

Das Harvard-Konzept beruht auf der Maxime, beim Verhandeln Vernunft anzuwenden. Das ist natürlich ganz richtig, nur manchmal liegen die Interessen der Verhandlungspartner jenseits der Vernunft. Das können z. B. bestimmte Werte sein, die (zumindest für eine Partei) sehr wichtig sein können, aber nicht unbedingt vernunftmäßig begründet werden können. In diesen Fällen kann eine rein vernunftgesteuerte Argumentation an ihre Grenzen kommen.

Das Harvard-Konzept fordert ein Vorgehen nach den dargelegten Prinzipien „unabhängig von Vertrauen oder Misstrauen“. Das halte ich nicht für den klügsten Weg. Ich empfehle, sehr wohl zu unterscheiden, ob die Beziehung mehr oder weniger vertrauensvoll ist und das eigene Verhalten flexibel daran auszurichten. (...) Zum Beispiel sollte man sensible Informationen nicht vorschnell preisgeben, wenn die Beziehung (noch) nicht vertrauensvoll ist. Meistens ist es allerdings umgekehrt der Fall, dass Informationen zu sehr zurückgehalten werden – in einer vertrauensvollen Beziehung sollten Sie dieses Vertrauen weiter stärken, indem Sie Informationen frühzeitig offenlegen. Ihr Verhandlungspartner wird es Ihnen höchstwahrscheinlich gleich tun.

Diese Kritikpunkte stellen das Harvard-Konzept an sich nicht in Frage, weisen aber auf einige Dinge hin, die im Harvard-Konzept nicht oder nur unzureichend berücksichtigt werden.

Quelle: <http://blog.my-skills.com/2007/12/20/kritik-am-harvard-konzept.html> (Abruf: 7.2.2017)