

Lösung von Interessenskonflikten mit dem Harvard-Konzept

Sachbezogenes statt positionsbezogenes Verhandeln für konstruktive Konfliktlösung. So können Entwicklungschancen genutzt und eine offene Kommunikationskultur gefördert werden.

Erfolgreicher verhandeln mit Gefühl und Verstand

4 Grundprinzipien	<ul style="list-style-type: none"> ★ Person und Sache trennen! ★ Auf Interessen, statt Positionen konzentrieren! ★ Beidseitigen Vorteil erzielen! ★ Optionen nach objektiven Kriterien bewerten!
★WIN-WIN-Situation★	
Phase 1 INFORMATIONEN- UND THEMENSAMMLUNG	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sachlage als ersten Überblick über den Konfliktstand analysieren ✓ Verfahrensregeln für ein kooperatives Miteinander bestimmen ✓ Themen sammeln und sortieren
Phase 2 BEDÜRFNIS- UND INTERESSENKLÄRUNG	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sichtweisen beschreiben ✓ Bedürfnisse benennen ✓ Interessen benennen ✓ Gesprächsziele und Gesprächsauftrag klären
Phase 3 IDEENSUCHE, OPTIONENBILDUNG	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Handlungsideen entwickeln ✓ Mögliche Maßnahmen entwerfen
Phase 4 BEWERTUNG UND AUSWAHL DER OPTIONEN	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Maßnahmen sortieren, bewerten und auswählen
Phase 5 VEREINBARUNG UND DOKUMENTATION	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Vereinbarungen zu jedem Thema treffen ✓ Ergebnisse und Einigung schriftlich festhalten
Phase 6 Umsetzung der Vereinbarung	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Maßnahmen umsetzen ✓ Umsetzung überwachen und überprüfen ✓ Erfolge würdigen