

# Lösung von Interessenskonflikten mit dem Harvard-Konzept

Durch sachbezogenes statt positionsbezogenes Verhandeln in der konstruktiven Konfliktlösung können Entwicklungschancen genutzt und eine offene Kommunikationskultur gefördert werden.

## *Erfolgreicher verhandeln mit Gefühl und Verstand*

Die Grundprinzipien für eine  
gelingende win-win-Situation

- ★ Person und Sache trennen!
- ★ Auf Interessen, statt Positionen konzentrieren!
- ★ Beidseitigen Vorteil erzielen!
- ★ Optionen nach objektiven Kriterien bewerten!

1	INFORMATIONEN- UND THEMENSAMMLUNG	Überblick über den Konfliktstand durch Sachanalyse Verfahrensregeln bestimmen Themen sammeln und sortieren
2	BEDÜRFNIS- UND INTERESSENSKLÄRUNG	Sichtweisen beschreiben Bedürfnisse benennen Interessen benennen Gesprächsziele und Gesprächsauftrag klären
3	IDEENSUCHE, UND OPTIONENBILDUNG	Handlungsideen entwickeln Mögliche Maßnahmen entwerfen
4	BEWERTUNG UND AUSWAHL DER OPTIONEN	Maßnahmen sortieren, bewerten und auswählen
5	VEREINBARUNG UND DOKUMENTATION	Vereinbarungen zu jedem Thema treffen Ergebnisse und Einigung schriftlich festhalten
6	UMSETZUNG DER VEREINBARUNG	Maßnahmen umsetzen Umsetzung überwachen und überprüfen Erfolge würdigen