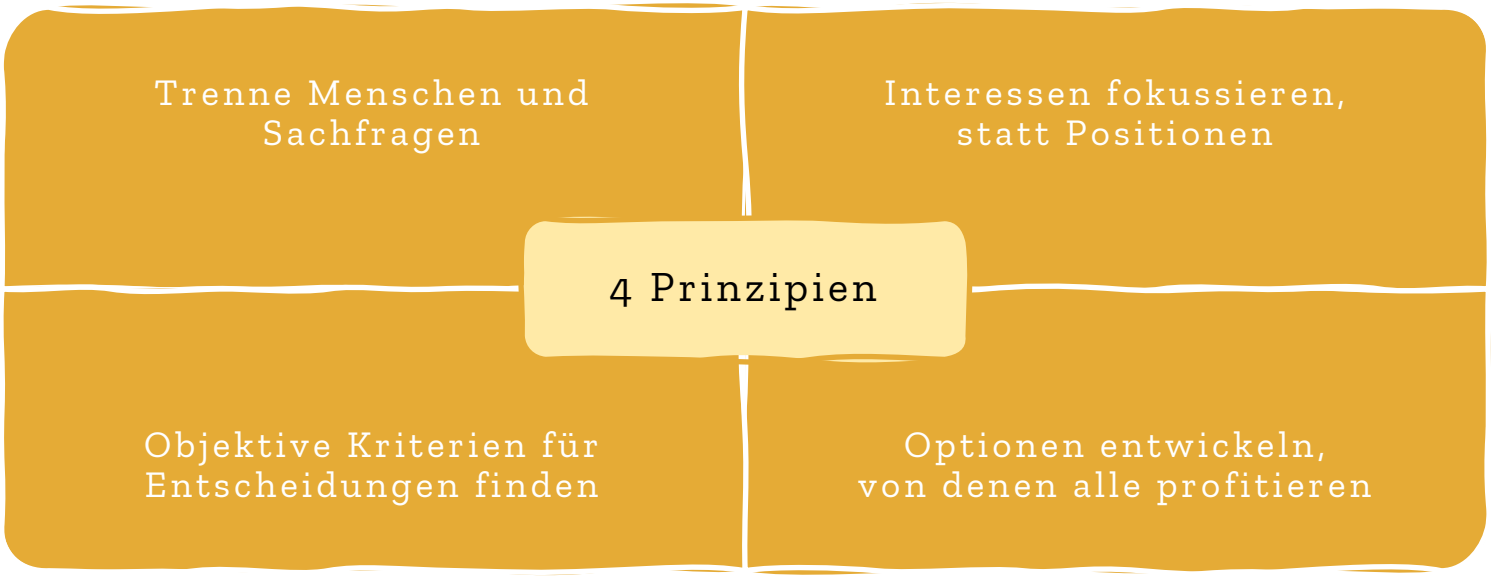
LabSample „Das Harvard Konzept“

Quelle: Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton



LabSample „Das Harvard-Konzept“

Quelle: Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

Verhandeln ist für uns Herzstück erfolgreicher Zusammenarbeit. 4 Prinzipien aus dem Harvard-Konzept können dir dabei helfen, gemeinsam tragfähige Lösungen für die Zukunft zu entwickeln.

1. Trenne Menschen und Sachfragen

Du kannst hart in der Sache sein, aber der Mensch wird niemals infrage gestellt. Agiere immer höflich und wertschätzend mit einem aufrichtigen Interesse an der Perspektive deines Gegenübers.

2. Interessen fokussieren, statt Positionen

Eine Position ist das, was dein Gegenüber möchte. Das Interesse ist der Grund für die Position. Wenn du herausfindest, welches Interesse hinter der Position liegt, eröffnet es einen größeren Lösungsraum.

3. Optionen entwickeln, von denen alle profitieren

Statt bei Problemen sofort mit deiner bevorzugten Lösung um die Ecke zu kommen, stärke durch das gemeinsame Erarbeiten von Optionen die Verantwortungsübernahme für das Ergebnis von allen.

4. Objektive Kriterien für Entscheidungen finden

Wenn ihr einfach nicht weiterkommt, holt euch Hilfe von Außen. Gibt es von beiden Seiten akzeptierte objektive Standards oder Kriterien oder einen unbeteiligten Dritten, den ihr heranziehen könnt?