

LABSAMPLE

PRINZIPIEN 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
HILFEN, 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 AUFRICHTIGEM INTERESSE AN DER PERSPEKTIVE DEINES GEGENÜBERS.

2. INTERESSEN FOKUSSIEREN, STATT POSITIONEN:

- EINE POSITION IST DAS WAS DEIN GEGENÜBER MÖCHTE. DAS INTERESSE, IN UNSEREM SINNE BEDÜRFNIS, IST DER GRUND FÜR DIE POSITION. WENN DU HERAUSFINDEST, WELCHES BEDÜRFNIS 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?



LABSAMPLE PRINZIPIEN HARVARD-KONZEPT

Quelle: Roger Fisher, William Ury, Bruce Patton

