

Harvard-Prinzip

Das Harvard Prinzip befasst sich damit, wie Sie sachbezogen kommunizieren, verhandeln und Konflikte lösen können. Der Ansatz folgt einem Leitsatz: „Hart in der Sache, weich gegenüber den Menschen“. Im Folgenden finden Sie eine kurze Einführung in das Prinzip. Lesen Sie sich diese bitte in Ruhe durch.

<p>1. Prinzip</p> <p>Menschen und Probleme zusammen sehen, aber getrennt behandeln</p>	<p>2. Prinzip</p> <p>Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen</p>
<p>3. Prinzip</p> <p>Entscheidungsmöglichkeiten zum beiderseitigen Vorteil entwickeln</p>	<p>4. Prinzip</p> <p>Objektive Kriterien anwenden</p>

1. Prinzip: Menschen und Probleme zusammen sehen, aber getrennt behandeln

Trennen Sie persönliche Beziehungen von Sachfragen. Kümmern Sie sich unmittelbar um das „Problem Mensch“.

Maßnahmen:

- sich ins Gegenüber versetzen
- Projektion vermeiden
- Schuldzuweisungen vermeiden
- über beiderseitige Vorstellungen sprechen
- Gegenseitige frühe Einbindung in den Lösungsprozess
- Dem Gegenüber die Möglichkeit geben das Gesicht zu wahren
- Eigene Emotionen und die des anderen erkennen und verstehen
- Anerkennung der Berechtigung der Gefühle der anderen

Kommunikation:

- aufmerksam zuhören und Rückmeldung über Gehörtes geben
- sich der Gegenseite zuwenden, so sprechen, dass man verstanden wird
- über sich reden, nicht über die Gegenseite (Ich-Botschaften)
- nur zweckdienliche Informationen aussprechen

2. Prinzip: Auf Interessen konzentrieren, nicht auf Positionen

Interessen = innere Motive, Wünsche, Sorgen etc.

Positionen = bewusste Entscheidungen auf Grund von Interessen

Interessen in Einklang bringen nicht Positionen, da

- jedes Interesse durch mehrere Positionen befriedigt werden kann
- es trotz gegensätzlicher Positionen meist mehr gemeinsame als gegensätzliche Interessen gibt

Interessen herausfinden:

- nach Gründen für Wünsche fragen
- in die Rolle des Gegenübers versetzen
- im Voraus Liste mit Interessen der verschiedenen Beteiligten erstellen
- deutliches Ausdrücken der eigenen Interessen

3. Prinzip: Entscheidungsmöglichkeiten zum beiderseitigen Vorteil entwickeln

Häufig kein Suchen nach verschiedenen Wahlmöglichkeiten, da vier Haupthindernisse:

1. vorschnelles Urteilen
2. Suche nach „richtiger“ Lösung mit entsprechender Einengung
3. Annahme eines Spiels um „feste Summen“
4. Vorstellung, dass andere ihre Probleme selber lösen sollten

Daraus folgt: Vergebene Chance Entscheidungsmöglichkeit zum beiderseitigen Vorteil zu entwickeln!

- Entwicklung kreativer Wahlmöglichkeiten
- Verwendung von Kreativitätstechniken in der Phase der Lösungsfindung
- Anstreben einer hohen Anzahl von Lösungen, nicht der einen „richtigen“ Lösung
- Suche nach Vorteilen für beide Seiten
 - Gemeinsame (verborgene) Interessen gibt es immer
 - Durch Hervorheben gemeinsamer Ziele wird Verhandlung flüssiger
- Entwickeln von Vorschlägen zur Erleichterung der Entscheidung der Gegenseite

4. Prinzip: Objektive Kriterien anwenden

Häufig liegen objektive Maßstäbe in Richtlinien, Handbüchern, Gesetzestexten etc. vor.

Andernfalls müssen sie entwickelt werden

- faire Kriterien sind an der Vernunft orientiert, gesetzlich legitimiert und praktisch durchführbar
- faire Verhaltensweisen



Präventa

Verhandeln mit Hilfe objektiver Kriterien

- Streitfall in Suche nach objektiven Kriterien umfunktionieren
- Einigung vorab über anzuwendende Kriterien
- Nutzung vernünftiger Argumentation
- Nicht Nachgeben bei Druckausübung

Quelle: Fisher, R., Ury, W. & Patton, B. (2015). *Das Harvard-Konzept: Die unschlagbare Methode für beste Verhandlungsergebnisse*. Frankfurt a.M.: Campus.