



Nicht Sieg sollte der Sinn der

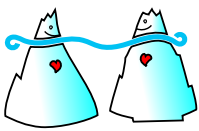
DISKUSSION

sein, sondern Gewinn. (Joseph Joubert 1754 1824)

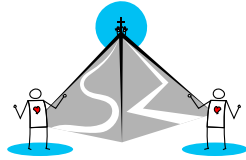


Ziel Sollen unterschiedliche Meinungen geklärt werden, soll die Meinungsbildung unterstützt werden oder sollen andere Überzeugt werden? Soll die Wirkung zwischen den Diskussionsparteien oder im Publikum erzeugt werden? (vgl. Thiele 2006, S. 247)

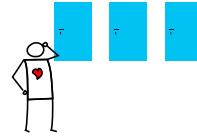
Haltung Die Bausteine des Harvard Konzeptes



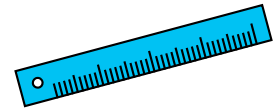
Trennen Sie Menschen und Probleme



Konzentrieren Sie sich auf Interessen, nicht auf Positionen



Entwickeln Sie alternative Optionen



Streben Sie nach allparteilichen Beurteilungskriterien

(vgl. Fisher, Ury und Patton: Das Harvard-Konzept : die unschlagbare Methode für beste Verhandlungsergebnisse, 2009)

Erfolgsformel: E = Z x O

Gesprächserfolg = (eigene) Zielklarheit x (eigene) Orientierung am Gegenüber

(Junger, www.http://professionelle.gespraechsuehrung.com)

Zuhören	Aktives Zuhören	Fragevarianten
	<ul style="list-style-type: none"> • verständnisvoll Zuhören • Paraphrasieren der sachlichen Kernaussage • Verbalisieren emotionalen Bedeutungsgehalts <p>(vgl. Bay 2010, S. 33 34, 40 41; vgl. Thiele 2006, S. 125)</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Spiegelungsfragen (decken Verständnislücken auf) z.B. "Verstehe ich richtig, dass..." • Offene Fragen (eröffnen Freiräume, motivieren zu erzählen) z.B. W Fragen • Geschlossene Fragen (stark steuernd, fokussierend, oft als einengend erlebt) z.B. Ja/Nein Fragen • Rangierfragen (Ermöglichen, das Thema zu wechseln) <p>(vgl. Thiele 2006, S. 114 115, vgl. Bay 2010, S. 41)</p>

Fünfsatz	Grundschema	Reihe	Kette (chronologisch / sachlogisch)
	<ol style="list-style-type: none"> 1 Situativer Einstieg 2 Argumentationsschritt 1 3 Argumentationsschritt 2 4 Argumentationsschritt 3 5 Zwecksatz 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Situativer Einstieg 2 Erstens / A 3 Zweitens / B 4 Drittens / C 5 Zwecksatz 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Situativer Einstieg 2 Früher... es ist evident, dass... 3 Heute... dies hat zur Folge... 4 Morgen... daraus folgt zwingend... 5 Zwecksatz

Standpunktformel	Dialektischer Fünfsatz	Kompromissformel	Problemlösungsformel
<ol style="list-style-type: none"> 1 Standpunkt/These 2 Argument 3 Beispiel 4 Schlussfolgerung 5 Zwecksatz 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Thema benennen 2 Pro/Contra 3 Contra/Pro 4 Schlussfolgerung 5 Zwecksatz 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Situativer Einstieg 2 Position A 3 Position B 4 Dritter Weg 5 Zwecksatz 	<ol style="list-style-type: none"> 1 Ist Situation 2 Ziel 3 Lösungsalternativen 4 Die beste Problemlösung 5 Zwecksatz/Aufforderung

(vgl. Thiele 2006, S. 99 107)

Literatur	Bay, Rolf H. (2010). Erfolgreiche Gespräche durch aktives Zuhören. 7. Auflage. Expert Taschenbuch Nr. 28. Renningen: Expert Verlag.	Fisher, Roger; Ury, William; Patton, Bruce (2018). Das Harvard-Konzept. Die unschlagbare Methode für beste Verhandlungsergebnisse. München, Deutsche Verlags-Anstalt.	Thiele, Albert (2006). Die Kunst zu überzeugen. Faire und unfaire Dialektik. 8. Auflage. Heidelberg: Springer Verlag.	Schleichert, Hubert (2012). Wie man mit Fundamentalisten diskutiert, ohne den Verstand zu verlieren. Anleitung zum subversiven Denken. 7. Auflage. München: Beck'sche Reihe
------------------	--	--	--	--