Die 4 Harvard-Prinzipien

Nicht Positionen, sondern Interessen in den Vordergrund stellen:

- Wohlwollen ist die Grundlage
- Zunächst geht es nicht um Kompromisse, sondern um kreative Lösungen
- Dazu werden Positionen nicht geräumt, sondern nur vorübergehend verlassen
- Die spätere Prüfung, ob eine Lösung "zu teuer" ist, bleibt vorbehalten

Vor einer Entscheidung Wahlmöglichkeiten (beste Alternativen) erarbeiten:

- Wahlmöglichkeiten kann man gemeinsam erarbeiten, oder jede Partei für sich.
- Dabei kann ein Vermittler helfen.
- Die Wahlmöglichkeiten müssen die sachlichen Probleme tatsächlich lösen.

Das Ziel muss konkret und das Ergebnis überprüfbar sein:

- Ziele definieren!
- Bedingungen definieren
- Bei offenen Prozessen Rückmelderegeln definieren
- Gemeinsame (neutrale, anerkannte) Kriterien festlegen. Vereinbar ist nur, was allen Beteiligten nachvollziehbar ist. Schriftliche Vereinbarungen treffen

Sach- und Beziehungsebene getrennt verhandeln:

- Störungen ansprechen
- Eine Störung liegt vor, wenn man sich selbst nicht öffnen kann, "die Karten nicht auf den Tisch legt" oder man den anderen nicht mehr versteht, Verwirrung und/oder Misstrauen empfindet
- Situationen herstellen" in denen man über die Sache... und/oder die Beziehung sprechen kann