

Kommunikation

DAS

HARVARD-

MODELL

DAS HARVARD - MODELL

Das Harvard-Modell beschreibt Konfliktsituationen aus der Sicht beider Personen. Hier wird nicht nur die offensichtliche Position der jeweiligen Partner berücksichtigt, sondern auch die Emotion und das Bedürfnis dahinter.

Jede Position wird mit einer Emotion transportiert, wohinter ein Bedürfnis steckt.

Ziel des Harvard-Modells ist es, zu einem Win-Win-Ergebnis zu kommen, indem auf Bedürfnis-Ebene kommuniziert wird. Es soll eine Lösung gefunden werden, wo die Bedürfnisse beider Partner involviert sind.



Position 1

Emotion 1

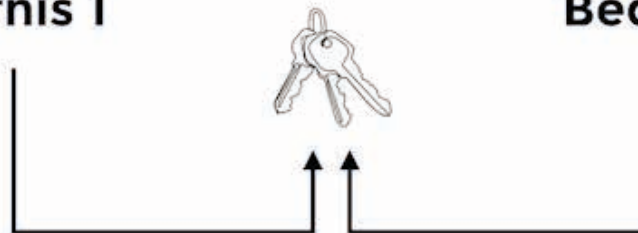
Bedürfnis 1



Position 2

Emotion 2

Bedürfnis 2



UND JETZT IHR:

Was sind Themen, bei denen ihr denkt, dass es scheinbar keine Lösung gibt? Wo haben sich Positionen festgefahren oder Bedürfnisse nicht kommuniziert?

Position 1

.....
.....
.....
.....
.....

Position 2

.....
.....
.....
.....
.....

Emotion 1

.....
.....
.....
.....
.....

Emotion 2

.....
.....
.....
.....
.....

Bedürfnis 1

.....
.....
.....
.....
.....

Bedürfnis 2

.....
.....
.....
.....
.....



