



Datum und Uhrzeit: 19.06.2021,
14:30 – 16:00 Uhr

Memoggeber*in: Deborah Peters

Gastgeber*innen: Anita von Hertel,
Sarah Heiligensetzer, Adrian
Thomas

Sessiongeber*in: Joshua N. Weiss,
Ph. D.

Titel der Session: Das Harvard Konzept

Von den Ursprüngen das JA zu erhalten bis zur Zukunft der Verhandlung: Wie das Verhandlungsprogramm der Harvard Universität half, die Landschaft für immer zu verändern

1. Input: Die Geschichte des Königs, der einem seiner Söhne $\frac{1}{2}$ seiner Kamele, einem $\frac{1}{3}$ und einem $\frac{1}{9}$ davon vererbte. Diese fragten eine weise Frau, wie Sie mit dem Konflikt umgehen sollten. Sie schenkte ihnen ein 18. Kamel.

Die Geschichte kann hier nachgelesen werden:

<https://www.kidsworldfun.com/17-camels-and-3-sons-short-story.php>.

- “always look for the eighteenth camel”
- mit einem Konflikt umzugehen bedeutet auf eine Herausforderung zu blicken, die scheinbar unlösbar ist
- dabei sind zwei Eigenschaften wichtig: persistence & creativity

2. Wie sah die Verhandlungslandschaft vor dem Harvard Negotiation Project aus?

- Positional: es gilt einen Gegner zu besiegen
- Rational actor model: Menschen handeln immer nach ökonomischen Gesichtspunkten, psychologische Aspekte wurden außer Acht gelassen
- Win lose: es gibt nur einen Gewinner
- Deception: es geht bei Verhandlungen immer darum Informationen zu erhalten und seine eigenen Ziele zu erreichen
- Video, dass in der Session gezeigt wurde:
<https://www.youtube.com/watch?v=INPBG8px1v4>

3. **Der Wandel: Die Gründer der PON**

- Gründung im April 2003

- Roger Fisher, Bruce Patton, Howard Raiffa, Lawrence Susskind, William Ury
- Was ist die Essenz des Problems?
- Weitere weibliche Schlüsselfiguren: Deborah Kolb, Mary Parker Follett

4. Takeaways: Die Schlüsselprinzipien, die es PON ermöglichen zu wachsen

- Von der Praxis zur Theorie
- Ein breites Publikum ansprechen, nicht nur Akademiker*innen
- Geschichten und Fälle waren der Fokus
- Ein lockeres Konsortium von Akademikern die gemeinsam und alleine mit einem interessen-basierten Ansatz als Prisma
- Fokus auf 12 Projekte

5. Wie hat „win-win“ die Welt der Verhandlung und das Konfliktmanagement verändert?

- 90% der Verhandlungen sind mit denselben Personen
- Die Parteien wurden von Gegnern Partnern
- Statt Fokus auf Positionen, Fokus auf Interessen
- Die Perspektiven veränderten sich vom Teilen des Kuchens zum Vergrößern
- Das Gesamtbild wurde mit BATNA gefüllt

6. Fallstudien zum interessen-basierten Ansatz:

a) Die DEFA Studios

- Streit um den Wert des Studios
- Abschluss einer Rückforderungsvereinbarung (clawback provision)
- Konflikte können durch kreative Lösungen gelöst werden

b) Case Study: Die zwei NGO's

- Beide NGO's hatten ähnliche Namen
- Dies führte zu Verwirrung und Spenden an die falsche Organisation
- Die größere Organisation hatte das Recht auf den Namen geschützt
- Die kleinere Organisation war sehr abhängig von dem Namen
- Für die größere Organisation war der Name nicht sehr wichtig
 - o P: Namensänderung wäre sehr teuer gewesen
- Glücklicherweise konnten diese Kosten für die Namensänderung von der Versicherung der kleineren Organisation übernommen werden

→ Die richtigen Fragen stellen und zwischen den Zeilen lesen/hören.

7. Wo geht es mit der Mediation hin?

#1. Nicht-traditionelle Ansätze und die Welt um dich herum

- wähle den Ort deiner Mediation weise, strategisch und flexibel, z.B. am Meer, Alster, in den Bergen, Abraham Path ...
- das verändert die Atmosphäre und den Umgangston
- spazieren verändert die Dynamik der Mediation

#2. Die Rolle von neuen Technologien

- Wie können wir die neuen Technologien am besten einsetzen und in den Prozess integrieren?
- Durch Einsatz von Online-Mediation kann die Angst vor Konfrontation in Präsenz verhindert werden
- E-Mails können emotionalen Raum und Distanz schaffen
- zusätzliche Tools die Flexibilität ermöglichen

#3. Die Rolle künstlicher Intelligenz

- lernende Maschine
- die Informationen und Anweisungen mit denen die KI gefüttert werden sollten win-win orientiert sein
- Beispiele: lesen von emotionalen Reaktionen
- P: rechtliches, ökonomisches und ökologisches System und KI

8. Erkenntnisse

- Man sollte niemals kurzfristige Erfolge über langfristige Erfolge stellen
- Wenn man seinen Ruf aufs Spiel setzt, ist es sehr schwer ihn wieder herzustellen