Interessen oder Positionen?

In Konfliktsituationen bezieht sich die "Position" auf das, was eine Person sagt, dass sie will. Ihr "Interesse" hingegen bezieht sich auf den zugrundeliegenden Grund oder das Bedürfnis hinter dem, was sie wollen. Eine effektive Konfliktlösungsstrategie besteht darin, die zugrunde liegenden Interessen zu erkennen und zu berücksichtigen, anstatt sich ausschließlich auf die Positionen zu konzentrieren.

Konflikt um Bürofläche:

Zwei Mitarbeiter streiten sich um die Nutzung eines bestimmten Büros. Der eine Mitarbeiter möchte das Büro, weil es größer ist, während der andere Mitarbeiter das Büro möchte, weil es näher am Fenster liegt.

Was könnten Positionen sein?

Was könnten Interesse sein?

Wie könnte eine Lösung aussehen?

Konflikt um Projektmanagement-Stil

Ein Teammitglied möchte ein agiles Projektmanagement, ein anderes Teammitglied bevorzugt ein traditionelles Wasserfallmanagement.

Was könnten Positionen sein?

Was könnten Interesse sein?

Wie könnte eine Lösung aussehen?

Konflikt um die Arbeitszeit

Ein Mitarbeiter möchte von 7:00 bis 15:00 Uhr arbeiten, während sein Vorgesetzter darauf besteht, dass er die traditionellen Arbeitszeiten von 9:00 bis 17:00 Uhr einhält.

Was könnten Positionen sein?

Was könnten Interesse sein?

Wie könnte eine Lösung aussehen?