

## 1. Welche gemeinsamen, welche unterschiedlichen Positionen haben die beiden Konfliktparteien:

--> Was will ich tun, lassen, haben ...?

--> Was soll der/die andere tun, lassen, geben ...?

Wichtig ist die Konkretisierung bzw. Beschreibung beider Positionen, um Mißverständnisse zu erkennen und auszuräumen!

## 2. Welche gemeinsamen, welche unterschiedlichen Interessen verfolgen die Konfliktparteien:

--> Was sind die jeweiligen Bedürfnisse?

--> Was soll mit dem eigenen Verhalten, bzw. mit dem gewünschten Verhalten der anderen Partei erreicht werden?

Wozu will ich das tun oder wozu soll der/die andere das tun?

### Maxime:

**Nicht über Positionen streiten, sondern über Interessen verhandeln!**

### Hilfreich sind dafür oft die Fragen:

- Welche Kriterien muß die künftige Lösung erfüllen?
- Unter welchen Bedingungen würde ich einer Verhaltensänderung zustimmen?