



Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften
Wolfenbüttel

Fakultät Informatik

Hausarbeit

im Studiengang Informatik - Fach Gespräch und Verhandlungsführung

Boris Nguema B. B. Sc. 70423512 b.nguemabekale@ostfalia.de

Valentin Gelhorn B. Sc. 70373477 va.gelhorn@ostfalia.de

Wladimir David Zakrevskyy B. Sc. 70351576 w.zakrevskyy@ostfalia.de

Version vom: 26. Januar 2016

Betreuer: Norbert Köhler

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|----------|
| 1. Einführung | 1 |
| 1.1. Harvard-Konzept des Sachgerechten Handelns[1] | 1 |
| 2. Analyse | 3 |
| 2.1. Beteiligte Verhandlungsparteien | 3 |
| 2.2. Fazit der Analyse | 4 |
| 3. Task2 | 5 |
| 3.1. Task 2 | 5 |
| 4. Task3 | 6 |
| 4.1. Task 3 | 6 |
| 5. Fazit | 7 |
| 5.1. Fazit A | 7 |
| A. Anhang | 8 |
| A.1. Anhang A | 8 |
| Literaturverzeichnis | 9 |

1. Einführung

In dieser Arbeit wird Anhand einer skizzierten Situation eine Verhandlung nach dem „Harvard-Konzept des Sachgerechten Verhandeln“[1] weiter HKSV bearbeitet. Die Einführungskapiteln werden ein kurzen Überblick geben über die Aufbau von HKSV[1] geben. Danach wird die Situation Analysiert anhand von Interessen von Parteien, folgend von entwickelten Entscheidungsmöglichkeiten (Optionen) und abschließend werden noch weitere Alternativen für Einigung der Parteien vorgestellt. Fazit dieser Arbeit wird ein Überblick und die Ergebnisse vorstellen.

1.1. Harvard-Konzept des Sachgerechten Verhandeln[1]

Der nachfolgend dargestelltes Bild zeigt die Aufbau von HKSV[1]. Es sind die fünf Aspekte

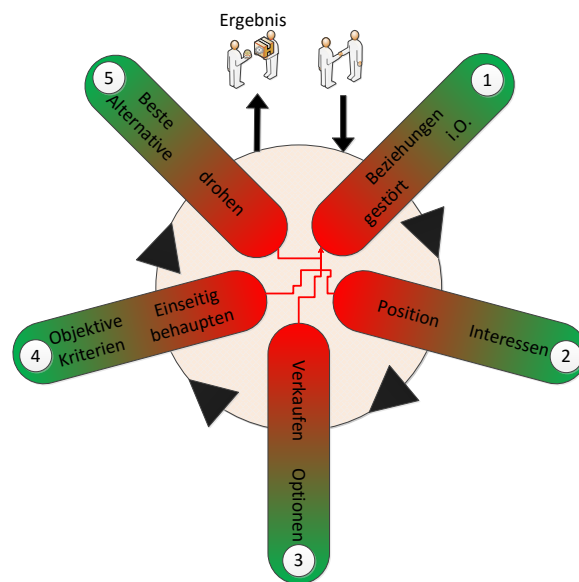


Abbildung 1.1.: Harvard-Konzept des Sachgerechten Verhandeln

des Verhandeln zu erkennen, diese Beschreibt folgende Tabelle genauer. Die Punkte die in

1. Einführung

Bild mit Zahlen markiert sind werden mit Stichwörtern markiert. Es wird verzichtet auf die genaueren Beschreibungen, da dies die Rahmen dieser Arbeit sprengen wird.

| Nummer | Name | Beschreibung |
|---------------|-----------------------------------|--|
| 1 | Beziehungen | Trennung von Person und Sache |
| 2 | Position vs Interessen | Interessenkonflikte, gemeinsame Interessen |
| 3 | Verkaufen vs Optionen | Kreativität bei Lösungsstrategien |
| 4 | Objektive Kriterien vs Behauptung | Ursachen, Standards, Werte |
| 5 | Alternativen vs Drohungen | Alternativen für alle Beteiligten |

Tabelle 1.1.: Beschreibung von HKSV

2. Analyse

Der Autor ist der Abteilungsleiter der WEK.

2.1. Beteiligte Verhandlungsparteien

- Wolfsburger Ersatzkasse (WEK)
 - Vorstand der WEK
 - Abteilungsleiter
 - Mitglieder der WEK
 - zahlreiche Vertragspartner der WEK
- Dr. Kneip in folgenden Funktionen
 - Bürgermeister des Kurortes Bad Fünfquelle
 - Geschäftsführer Bad Fünfquell Kurbetriebs GmbH
- Bank
- Presse
- Stadtrat
- Gemeinderat
 - indirekt:
- Bürger
- Mitarbeiter

Wolfsburger Ersatzkasse (WEK)

Dr. Kneip

Stadtrat / Opposition

Presse

Gemeinderat

Bürger

Mitarbeiter

- Interessen und persönliche Motive beteiligter Parteien -

Wolfsburger Ersatzkasse (WEK)

Dr. Kneip

Stadtrat / Opposition

Presse

Gemeinderat

Bürger

Mitarbeiter

- Gewichtung der Interessen -

Wolfsburger Ersatzkasse (WEK)

Dr. Kneip

Stadtrat / Opposition

Presse

Gemeinderat

Bürger

Mitarbeiter

2.2. Fazit der Analyse

3. Task2

3.1. Task 2

4. Task3

4.1. Task 3

5. Fazit

5.1. Fazit A

A. Anhang

A.1. Anhang A

Literaturverzeichnis

- [1] Fisher Roger und Willian Ury, Das Harvard-Konzept. Sachgerecht verhandeln-
erfolgreich verhandeln, Frankfurt am Main, 1984
- [2] Norbert Köhler, HIER KOMMT DAS BILD, Wolfenbüttel/Ostfalia, 2015