

**Thilo Tröger: "Was uns wirklich wichtig ist": Interessenaustausch als Grundlage einer lösungsorientierten Konfliktkommunikation**

Kooperative Konfliktlösung kann nur über den Austausch und Ausgleich von Interessen gelingen: Denn Interessen eröffnen Lösungsräume. Ein Interesse ist wie eine Landschaft, eine Position dagegen wie ein Punkt. Daher stellt die Verhandlung über Interessen eine der vier Säulen des „Harvard- Konzepts“ dar. Doch was genau sind die Eigenschaften von „Interessen“? Woran lässt sich ein "Interesse" erkennen und abgrenzen von Positionen einerseits und allgemeinen Bedürfnissen andererseits? Welche rhetorischen Strategien sind hilfreich, um in Konfliktgesprächen und Verhandlungen zu den Interessen – zu dem, was für die Beteiligten wirklich wichtig ist – vorzudringen?

Nach einer begrifflichen Abgrenzung wird anhand von konkreten Fallbeispielen aus Lehrveranstaltungen im juristischen und wirtschaftswissenschaftlichen Studienangebot gezeigt, wie die Studierenden für den wichtigen Begriff des Interesses sensibilisiert werden können (wann z. B. ein Anwalt auch im Sinne der Konfliktlösung tatsächlich die „Interessen“ seines Mandanten vertritt) und wie Teilnehmer in Übungen erkennen können, dass sich über eine klare Interessenklärung und mit einer kooperativen Rhetorik das Feld der Konfliktlösungsmöglichkeiten erweitert.