

Konflikte lösen

Vorgehensweise

Lösung basierend auf den zugrunde liegenden Interessen erarbeiten

Bestimmen, wer recht und wer unrecht hat

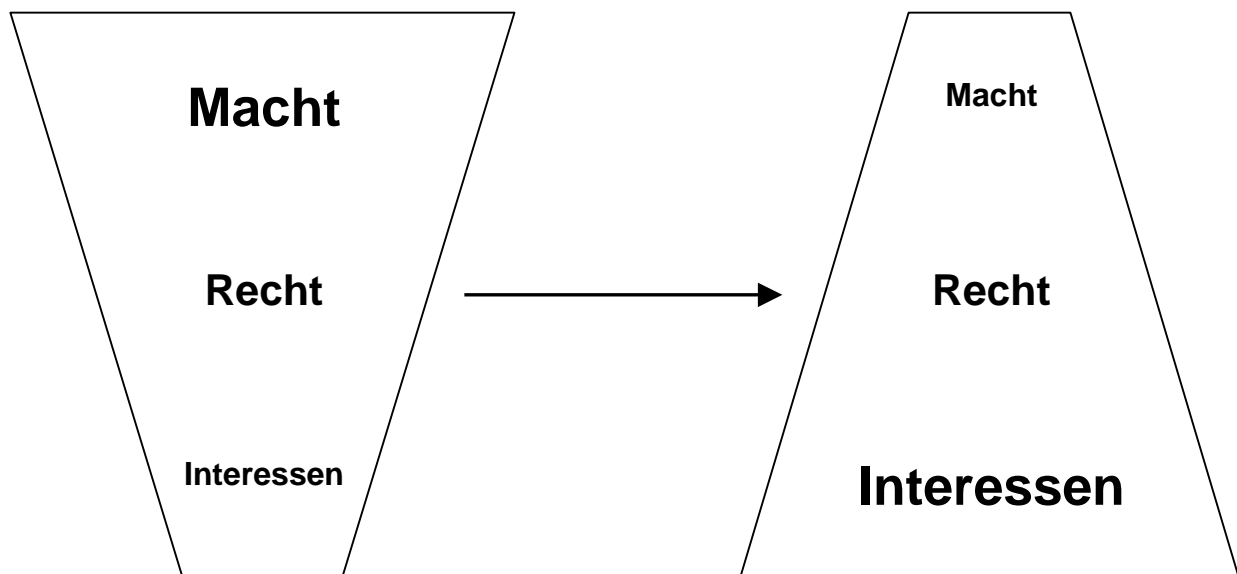
Sich durchsetzen

Strategie

Integratives (Harvard-Konzept) statt kompetitives Verhandeln

Schiedsrichter einsetzen statt klagen

Abstimmen statt streiken oder Krieg führen



Quelle: W. L. Ury, Jeanne M. Brett and S. B. Goldberg, *Getting Disputes Resolved – Designing Systems to Cut the Cost of Conflicts*, PON Books, The Program on Negotiation at Harvard Law School, Cambridge (MA); 1993