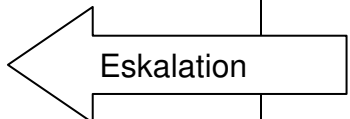
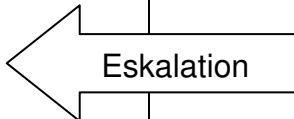
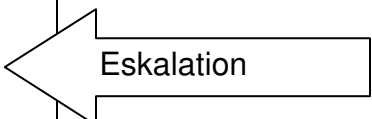
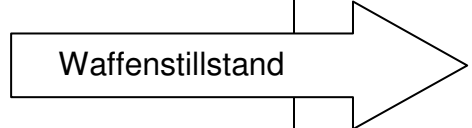
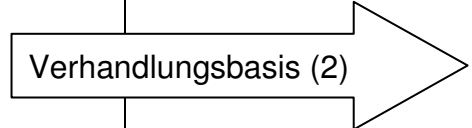




Konfliktskala (1)

Krieg	Kampf	Streit	Auseinandersetzung	Friede
				
kalter Krieg heisser Krieg	Kampfpausen Kampfhandlungen	destruktiver Streit	Verletzung von Grenzen und / oder Regeln	Einhalten von Grenzen und Regeln
Emotionen, Taten statt Worte, verzerrte Wahrnehmung				
Gespräch, Sachebene, unverfälschte Wahrnehmung				
unbewusstes Ziel: Leben oder Tod lose - lose	unbewusstes Ziel: Sieg oder Niederlage win - lose	unbewusstes Ziel: Her- oder Wiederherstel- lung v. Grenzen /Regeln	unbewusstes Ziel: Zuwachs an Wissen Weiterentwicklung	unbewusstes Ziel: win - win
				
nur mit externer Hilfestel- lung möglich, Chance gering	nur mit externer Hilfestel- lung möglich, Chance hoch	konstruktiver Streit	ohne externe Hilfestellung möglich	

- (1) Glasl, Friedrich: Konfliktmanagement, 5., erweiterte Auflage, Verlag Paul Haupt Bern - Verlag Freies Geistesleben Stuttgart, 1997 S. 215 ff.
- (2) Fisher R, Ury W.: Das Harvard-Konzept, Campus Verlag Frankfurt / New York, 2000
- (3) <http://www.drpruetsch.ch/> → Download: kleine Vertragskunde (PDF)