



## Harvard für die Hosentasche

Erfolgreich verhandeln im Schiedsamt

1

---

---

---

---

---

---

---

---

**M**ensch und Problem getrennt behandeln



5

---

---

---

---

---

---

---

---

**O**rientierung auf das Interesse



6

---

---

---

---

---

---

---

---

### Optionen zum beiderseitigen Vorteil



7

---

---

---

---

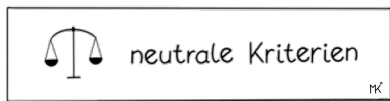
---

---

---

---

### Neutrale Kriterien



8

---

---

---

---

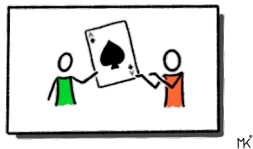
---

---

---

---

### Wenn nichts mehr geht – **BATNA**



Best alternative to a negotiated agreement

9

---

---

---

---

---

---

---

---