

# Habe mich über eine Mutter geärgert -soll ich sie nochmal daraufansprechen

**Beitrag von „Timm“ vom 30. März 2006 17:12**

Zitat

**fun-system schrieb am 30.03.2006 15:53:**

 Du hast, wie immer, **RECHT**

Klar, es ist viel besser, sich als Misanthrop mit Halbwissen und Hammer in der Hand zu positionieren und nur darauf zu warten, bis man draufhauen kann.

Jetzt verstehe ich, wie das Verhältnis zwischen Eltern, Lehrern und Schülern an Schulen zu funktionieren hat.

Hauptsache, das Glas ist halb leer. 

Willst Du mir das damit sagen?

liebe Grüsse

Nein, ich bin nicht der Misanthrop mit Halbwissen. Die win-win Taktik wurde von mir als Teil einer erfolgreichen Gesprächsführung schon hier im Forum empfohlen.

Mein Impetus geht gerade gegen Halbwissen und Pseudointellektualität, die vernünftige Diskussionen verhindert. Die win-win-Strategie ist eben keine typische Wirtschaftshandelsweise:

Zitat

Eines der grundlegendsten Konzepte der Win-Win-Problemlösungen wurde in den 1970 und 1980er Jahren an der Harvard Universität im Rahmen des dort angesiedelten "Harvard Negotiation Project" entwickelt, an der die Entwicklung verbesserter Verhandlungsmethoden wissenschaftlich untersucht wurde. Die Methode des "sachgerechten Verhandelns" wurde als "Harvard-Konzept" bekannt und liegt vielen Ansätzen zur Konfliktlösung wie z.B. der Mediation zugrunde und wurde in ökologischen und bürgerrechtlichen Bewegungen, in politischen Verhandlungen, bei wirtschaftlichen und rechtlichen Problemstellungen und Streitfällen usw. erprobt.

[Bearbeiten]

Konfliktlösung ohne Verlierer

Win-Win lässt sich nur dann erzielen, wenn 1) kein Interessengegensatz vorliegt und 2) es gelingt, die Interessen zu artikulieren.

<http://de.wikipedia.org/wiki/Win-Win-Situation>

Mit meinem Beispiel habe ich lediglich aufgezeigt, dass im ökonomischen Rahmen die Aushandlungsprozesse oft per se im Interessengegensatz erfolgen.

Die von den wirtschaftlichen Akteuren angestrebte Nutzenmaximierung bei gleichzeitiger Kostenminimierung ist eben in vielen Fällen ein fundamentaler Interessengegensatz.

juna: Sorry für das OT in deinem thread. Den win-win-Artikel der wiki als Grundlage zur Gesprächsführung kann ich aber nur empfehlen. Allerdings frage ich mich, ob im vorliegenden Fall durch die Lügen der Mutter dafür noch eine Basis besteht. Es ist wohl wirklich das Beste, das Grundproblem erst auszuräumen.