1. Lẩng tránh	được sử dụng để giải quyết những xung đột lợi ích do mục tiêu của các bên hoàn toàn đối lập. Khi đó các bên phải tìm ra một điểm để trung hòa lợi ích. Có lẽ thỏa hiệp là cách tốt nhất cho những cuộc thương lượng về giá cả.
2. Cạnh tranh	thường phù hợp với những xung đột lợi ích phức tạp, lợi ích đó có ý nghĩa quan trọng đối với tất cả các bên. Hợp tác đòi hỏi sự cam kết của tất cả các bên liên quan và thời gian để tìm kiếm giải pháp.
3. Nhượng bộ	là cách ứng xử tốt nhất khi bạn nhận ra rằng xung đột đó đang tạo ra một trở ngại không thể vượt qua được và nó có nguy cơ làm hỏng cuộc đàm phán. Nhượng bộ là cần thiết khi bạn biết rằng yêu cầu của mình có phần không hợp lý. Nhượng bộ cũng phù hợp khi bạn muốn giảm căng thẳng cho cuộc đàm phán và khi xung đột đó không nghiêm trọng.
4. Thỏa hiệp	dễ gây ra bế tắc, không giải quyết được vấn đề hoặc ảnh hưởng xấu đến mối quan hệ lâu dài. Nên sử dụng chiến thuật cạnh tranh một cách thận trọng. Bạn có thể sử dụng chiến thuật này trong những trường hợp "tự vệ" – khi đối tác muốn khai thác những điểm yếu của bạn để gây sức ép và lợi ích đó rất quan trọng đối với bạn.
5. Hợp tác	phù hợp với những xung đột lợi ích nhỏ, lợi ích đó không phải là một mục tiêu quan trọng. Lẩng tránh cũng thích hợp với những xung đột mà bạn cho rằng lợi ích đem lại không đủ bù đắp chi phí để giải quyết (thời gian, công sức, mối quan hệ,..) hay những xung đột mà bạn biết là không thể giải quyết được.

LIVEWORKSHEETS