

## Selbst-Check: Welcher Konflikttyp bin ich ?

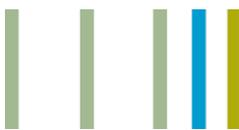
I. Bitte kreuzen Sie all die folgenden Sätze an, die von Ihnen stammen könnten oder Ihren Denk- und Verhaltensweisen am ehesten entsprechen. Dabei kann es sinnvoll sein, vorher festzulegen, ob man den Test für den privaten oder beruflichen Bereich machen möchte. Unterschiede im Konfliktverhalten, je nach Kontext, sind durchaus möglich:

- |   |   |
|---|---|
| 1. Ich versuche, meine Forderungen und Ansichten voll durchzusetzen       | D |
| 2. Ich schiebe Diskussionen und Problemlösung auf                         | V |
| 3. Ich benenne das Problem und schlage ein Gespräch vor                   | P |
| 4. Mir ist es wichtig, dass am Ende alle zufrieden sind                   | P |
| 5. Ich entschuldige mich und verfolge meine Interessen nicht weiter.      | N |
| 6. Ich spreche nicht mehr mit der anderen Konfliktpartei.                 | V |
| 7. Ich setze meine Meinung durch.   | D |
| 8. Ich setze mich mit den anderen hin und kläre die Sache.                | P |
| 9. Ich schlage vor, sich abzuwechseln.                                    | K |
| 10. Ich finde es wichtig, dass man nachgeben kann.                        | N |
| 11. Ich kündige meinem Kontrahenten Bestrafung an.                        | D |
| 12. Mir ist selten etwas so wichtig, als dass ich dafür kämpfen würde.    | N |
| 13. Ich höre mir mal an, was der andere zu sagen hat.                     | K |
| 14. Ich gebe lieber nach, bevor ich Ärger bekomme.                        | N |
| 15. Ich hoffe, dass sich der Konflikt von selbst auflöst.                 | V |
| 16. Ich schlage vor, das Problem ausdiskutieren.                          | P |
| 17. Ich schlage vor, sich in der Mitte zu treffen.                        | K |
| 18. Ich zeige deutlich, dass ich über den Konflikt nicht sprechen möchte. | V |
| 19. Ich beschuldige die andere Partei.                                    | D |
| 20. Ich werde nachgeben und hoffe, dass der andere dasselbe tut.          | K |

II. Zählen Sie aus, wie oft Sie die unterschiedlichen Buchstaben angekreuzt haben:

\_\_\_\_\_ N      \_\_\_\_\_ P      \_\_\_\_\_ K      \_\_\_\_\_ V      \_\_\_\_\_ D

Die Auflösung finden Sie auf der folgenden Seite.....



# Selbst-Check: Welcher Konflikttyp bin ich ?

## III. Auflösung des Selbstchecks:

Hier finden Sie die jeweiligen Zuordnungen zu den einzelnen Konflikttypen, Mischformen sind selbstverständlich möglich.

D = Durchsetzung, Zwang

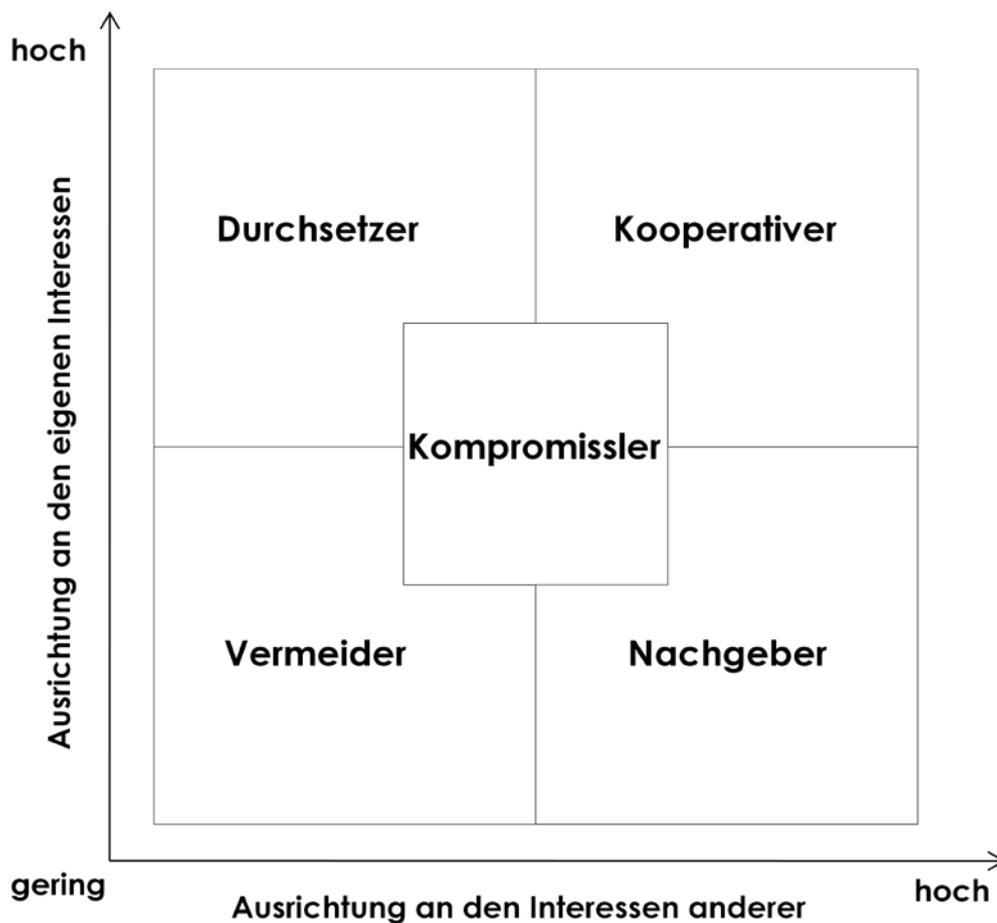
V = Vermeidung, Rückzug, Flucht

N = Nachgeben, Verzicht, Beschwichtigung

P = Kooperation -Problemlösung im Sinne eines Win-Win

K = Kompromiss (jeder verzichtet zugunsten einer Lösung auf einen Teil seiner Interessen)

Auf der folgenden Seite erfahren Sie, welche Licht- und Schattenseiten die einzelnen Konflikttypen haben können.

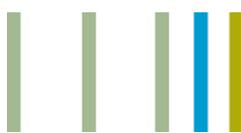


Der Test ist angelehnt an das Thomas-Modell aus "Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument - TKI"

Verwendete Literatur:

Thomas, Kenneth Wayne: "Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument", 2002

Schwarz, Gerhard: Konfliktmanagement/ Konflikte erkennen, analysieren, lösen Springer Gabler 2014, 9. Auflage



# Selbst-Check: Welcher Konflikttyp bin ich ?

## IV. Stärken und Schwächen der einzelnen Konflikttypen

Konflikttyp	Stärken	Schwächen
<b>Durchsetzer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ergreift die Initiative</li> <li>▪ ist an einer Entscheidung interessiert</li> <li>▪ sorgt für Klarheit</li> <li>▪ löst den Konflikt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Kontrolle kostet Kraft und Energie</li> <li>▪ lässt wenig andere Meinungen gelten</li> <li>▪ riskiert die Beziehung zum anderen</li> <li>▪ kann Unterlegenheitsgefühle und Rückzug beim Gegenüber bewirken</li> </ul>
<b>Vermeider</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ es gibt keine Eskalation</li> <li>▪ es gibt keine "Kurzschluss"-reaktionen"</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ hoher Kraftaufwand, dem Konflikt auszuweichen (Ausreden, Verleugnung)</li> <li>▪ Konflikt bleibt bestehen</li> <li>▪ Eigenes Interesse bleibt auf der Strecke</li> </ul>
<b>Nachgeber</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ lässt dem anderen Raum</li> <li>▪ kann flexibel reagieren</li> <li>▪ überfordert Gegenüber nicht</li> <li>▪ schürt keinen erneuten Konflikt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Lösung geht häufig zu eigenen Lasten</li> <li>▪ Selbstverleugnung</li> <li>▪ Konflikt bleibt länger bestehen, weil das eigene Interesse nicht konsequent vertreten wurde</li> </ul>
<b>Kompromissler</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ist an Lösung interessiert</li> <li>▪ hat Verhandlungs-Spielraum</li> <li>▪ kann flexibel reagieren</li> <li>▪ löst den Konflikt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ gibt sich unter Umständen zu schnell "zufrieden"</li> <li>▪ verzichtet auf Teile seiner Interessen</li> </ul>
<b>Kooperativer</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ ist an Lösung interessiert</li> <li>▪ beachtet alle Interessen</li> <li>▪ ist an der Beziehung zum Gegenüber interessiert</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gefahr keiner klaren Entscheidungen</li> <li>▪ Entscheidungsfindung dauert evtl. zu lang</li> <li>▪ gegebenenfalls Durchsetzungsschwäche</li> </ul>

Interessiert Sie, welche Überzeugungen Ihrem persönlichen Konfliktverhalten zugrunde liegen und wie Sie die einzelnen Konfliktstile angemessen und erfolgreich einsetzen können?

**Dann zögern Sie nicht, mich anzusprechen. Ich freue mich auf Sie!**

