

SELBSTTEST: WELCHER KONFLIKTLÖSUNGSTYP BIN ICH?

Je nach Persönlichkeit haben wir unterschiedliche Ansätze, mit welcher Grundeinstellung wir an Konflikte herangehen. Schauen Sie mal, wie Sie in Konflikten reagieren. Entscheiden Sie sich bitte jeweils für die Variante, die am ehesten auf Sie zutrifft.

1. In meinem privaten Umfeld ...

- A bestimme meistens ich wo es langgeht.
- B brauche ich Harmonie und gehe Streit aus dem Weg.
- C achte ich darauf, dass bei Unstimmigkeiten jeder ein bisschen nachgibt.
- D diskutiere ich Themen solange, bis wir eine Lösung haben mit der alle zufrieden sind.

2. In der Firma ...

- C muss man einander entgegenkommen.
- B höre ich eher zu und denke mir meinen Teil.
- D investiere ich viel Zeit in konstruktive Auseinandersetzungen.
- A trete ich für meine Ideen und Belange engagiert ein.

3. Im Streit ...

- B fühle ich mich anderen oft unterlegen.
- C fühle ich mich mit anderen gleichwertig.
- A fühle ich mich anderen oft überlegen.
- D vertrete ich meine Belange ohne den anderen übervorteilen zu wollen.

4. Meinungen haben/sagen:

- A Ich habe meist eine klare Meinung und äußere sie.
- B Ich behalte meine Meinung eher für mich.
- D Ich vertrete meine Meinung, interessiere mich aber auch für andere Meinungen und höre aufmerksam zu.
- C Ich suche bei unterschiedlichen Meinungen die goldene Mitte.

5. Eine Kollegin und Sie möchten in den Pfingstferien in Urlaub gehen. Es kann aber nur eine freinehmen.

- A Ich kämpfe beharrlich um meinen Urlaub bis sie zurückzieht.
- B Ich gebe eher nach und lasse sie in Urlaub gehen.
- D Ich bemühe ich mich beharrlich um eine einvernehmliche Lösung.
- C Ich schlage vor, dass jede eine Woche frei bekommt.

6. Im Teammeeting ist eine hitzige, kontroverse Diskussion darüber entstanden, wie weiter vorgegangen werden soll.

- B Ich hasse solche Auseinandersetzungen und halte mich zurück.
- C Ich rücke im Sinne einer Lösung ein Stück von meiner Meinung ab.
- A Ich versuche, die anderen von meiner Meinung zu überzeugen.
- D Ich bemühe mich darum, die verschiedenen Meinungen zu verstehen.

7. Sie erfahren, dass sich ein Kollege hinter Ihrem Rücken beim Chef beschwert hat.

- C Ich bitte den Kollegen, in Zukunft direkt auf mich zuzukommen.
- B Ich ärgere mich über ihn, lasse es aber so stehen.
- A Ich sage dem Kollegen, was ich von solchen Aktionen halte, nämlich: gar nichts!
- D Ich zeige dem Kollegen meinen Ärger, versuche ihn aber auch zu verstehen.

8. Sie verbringen Ihren Urlaub mit Freunden in einem Haus am Meer. Es gibt ein allseits begehrtes Schlafzimmer.

- D Ich engagiere mich für einen fairen Verteilungsprozess.
- C Es kann nur ein Pärchen gewinnen – mal sehen ...
- A Da werde ich nächtigen.
- B Um so etwas streite ich mich nicht.

9. Ein gemeinsames Geburtstagsgeschenk muss besorgt werden. Ihre Freundin bittet Sie, diese Aufgabe zu übernehmen, da sie keine Zeit hat. Sie haben allerdings selbst viel zu tun.

- A Ich sage ihr, dass ich es nicht machen kann.
- D Ich spreche darüber, wie wir es unter diesen Umständen am besten machen.
- C Ich schlage vor, dass wir uns die Aufgabe teilen.
- B Ich bin so gutmütig – ich mache es, wenn auch murrend.

**10. Sie planen eine gemeinsame Freizeitaktivität mit Freunden.
Die Frage ist, was tun?**

- B Ich lasse mich gerne von den Ideen der Anderen inspirieren.
- D Mir ist wichtig, dass es etwas ist, was allen Spaß macht.
- A In solchen Situationen bin ich eher der Leithammel der Vorschläge macht.
- C Ich bin unkompliziert und mache auch mit, was nicht ganz meins ist.

11. Was würden Ihre Freunde am ehesten über Sie sagen?

- A Ich mache mich stark für meine Position.
- B Ich lasse mich leicht von anderen zu etwas überreden.
- D Ich kämpfe für Fairness.
- C Ich bin ein Freund des Kompromisses.

12. Was liegt Ihnen bei Unstimmigkeiten am meisten am Herzen?

- D Ich will eine Win-Win-Situation schaffen.
- A Ich möchte meine Interessen durchsetzen.
- C Ich will eine schnelle, faire Lösung.
- B Ich will keinen Streit.

Auswertung

Zählen Sie nun die Anzahl Ihrer jeweiligen Aussagen zu den einzelnen Buchstaben zusammen:

Antwort	Anzahl	Ergebnis
A)	<input type="text"/>	Typ A
B)	<input type="text"/>	Typ B
C)	<input type="text"/>	Typ C
D)	<input type="text"/>	Typ D
Summe:	12	

Den Selbsttest habe ich auf Grundlage der Modelle von Kenneth Thomas und Thomas Kilman entwickelt.

Die Testauswertung

Und das bedeuten die Buchstaben:

Typ A = Durchsetzer | Typ B = Anpasser | Typ C = Kompromissler | Typ D = Kooperativer

Welcher Typ sind Sie? Die meisten von uns sind natürlich Mischtypen, denn Konflikt ist nicht gleich Konflikt.

Die höchste Punktzahl beschreibt Ihren Grundtyp und die anschließende Rangfolge steht für Ihr alternatives Vorgehen. So kann es sein, dass Sie die höchste Punktzahl beim Kooperativen haben und die zweithöchste Punktzahl beim Durchsetzer. Das bedeutet, dass Sie wenn möglich eine Kooperation mit dem anderen anstreben, in der Sie Ihre Wünsche und Bedürfnisse ebenso verwirklichen können wie der andere seine. Findet sich mit diesem Vorgehen keine Lösung oder passt dieses Vorgehen nicht zur Situation, setzen Sie sich mit Ihren Wünschen und Bedürfnissen durch.

Haben Sie in mehreren oder sogar allen Typen die etwa gleiche Punktzahl, bedeutet das, dass Sie über ein breites Verhaltensrepertoire verfügen, mit dem Sie auf verschiedene Situationen unterschiedlich reagieren.

Typ A: Der Durchsetzer

Sie verstehen es, sich durchzusetzen. Sie nehmen Ihre Ziele, Wünsche und Bedürfnisse ausgesprochen ernst und treten engagiert dafür ein. Wenn Ihnen etwas wichtig ist und richtig erscheint sind Sie bereit dafür zu kämpfen. Sie wissen, wie Sie sich Gehör verschaffen und andere überzeugen können. Die Ziele, Wünsche und Bedürfnisse anderer sind für Sie dann von nachrangigem Interesse. Sie erleben sie als Konkurrenz, die überwunden und besiegt werden muss. Somit sorgen Sie gut für sich und Ihre Belange. Sie gehen davon aus, dass der Andere das ebenso für sich tut. Tut er oder kann er das nicht, so ist er einfach der Verlierer in dieser Sache und muss damit leben.

Sie haben Durchsetzungsstärke, wissen was Sie wollen und sorgen dafür, dass Sie es bekommen. Wenn Sie diese Fähigkeit überstrapazieren, werden Sie für Ihr Umfeld möglicherweise zum schwierigen Zeitgenossen. Wer sich stets mit seinen Belangen durchsetzt ohne Rücksicht auf die Belange der anderen zu nehmen ist zwar ein Gewinnertyp, wirkt aber auf Dauer egoistisch und unsympathisch. Hier ist es wichtig, das rechte Maß zu finden und dieses Durchsetzungstalent auf die wesentlichen Situationen zu konzentrieren.

Tipp:

Üben Sie sich darin, Belange Ihres Konfliktpartners wahr- und ernst zu nehmen. Nehmen Sie sich Zeit, diese zu erkennen und zu verstehen. Bei der Lösungssuche machen Sie es sich zur sportlichen Aufgabe, diese zu berücksichtigen. Keine Sorge, Sie werden aufgrund Ihrer Persönlichkeit Ihre eigenen Belange nie ganz aus den Augen verlieren.

Typ B: Der Anpasser

Sie brauchen Harmonie und fühlen sich in kritischen, emotionalen Auseinandersetzungen ausgesprochen unwohl. Sie geben des lieben Friedens willen lieber nach als dass Sie Ihren Standpunkt vertreten und für Ihre Belange kämpfen. Sie nehmen andere damit ernster und wichtiger als sich selbst. Ist Ihnen eine Anpassung nicht möglich, so weichen Sie aus und entziehen sich der Auseinandersetzung. Sie vernachlässigen dann nicht nur Ihre eigenen Wünsche sondern interessieren sich auch nicht für die des Anderen. Manchmal haben Sie auch einfach keine eigenen klaren Vorstellungen und schließen sich gerne guten Vorschlägen an.

Sie sind ein friedvoller Mensch, wirken ausgeglichen und belasten Ihr Umfeld nicht mit emotionalen Ausbrüchen. Andere fühlen sich in Ihrer Nähe sicher. Häufig sind Sie flexibel und offen für Vorschläge anderer. Das macht Sie zu einem angenehmen Zeitgenossen. Allerdings sollten Sie darauf achten, dass Sie am Ende mit Ihren eigenen Zielen, Wünschen und Bedürfnissen nicht zu kurz kommen. Wenn Sie mit einem Durchsetzer konfrontiert sind, könnte es sein, dass Sie sich neben ihm unwohl fühlen. Sie lassen sich von ihm die „Butter vom Brot nehmen“. Doch der andere bemerkt es vermutlich gar nicht, da er von Ihnen keinen spürbaren Widerstand erfährt.

Tipp:

Konzentrieren Sie sich darauf, eigene Belange in den Vordergrund zu stellen. Nehmen Sie sich Zeit, sich darüber klar zu werden, was Sie wollen bzw. brauchen und setzen Sie sich mutig und beherzt dafür ein. Riskieren Sie ruhig einmal, andere zu verärgern oder zu enttäuschen. Sie brauchen sich nicht zu sorgen, Sie werden aufgrund Ihrer Persönlichkeit dadurch nicht zur Egoistin mutieren.

Typ C: Der Kompromissler

Sie finden gerne schnell eine faire Lösung. Wenn sich Ihre Ziele, Wünsche und Bedürfnisse mit denen Ihres Gegenübers nicht vereinbaren lassen, ist es für Sie naheliegend, dass jeder dem anderen ein Stück entgegenkommen muss. Sie nehmen sich selbst und den anderen ernst. Sie wollen nicht der Verlierer sein und Ihnen ist auch nicht daran gelegen, den anderen zum Verlierer zu machen.

Sie konzentrieren sich bei der Auseinandersetzung mehr auf das Finden einer schnellen Lösung und weniger auf das Verständnis der Hintergründe der jeweils unterschiedlichen Belange. Sie übersehen dabei möglicherweise, dass manchmal mehr drin gewesen wäre. Manchmal entsteht dabei eine Art „fauler Kompromiss“, bei dem beide am Ende nicht wirklich zufrieden sind, weil die Lösung für beide zu weit von Ihren eigenen Vorstellungen entfernt bleibt. Dann kann es Sinn machen, mehr Zeit in die Analyse der Beweggründe der beiden Parteien zu investieren und gemeinsam um eine für beide Seiten akzeptable Lösung zu ringen.

Tipp:

Suchen Sie nicht immer sofort nach einer schnellen Lösung. Investieren Sie bei wichtigen Themen bewusst mehr Zeit und Mühe um zunächst die jeweiligen Bedürfnisse klarer herauszuarbeiten. Suchen Sie anschließend nach einer Lösung, die nicht gleich auf der Hand liegt.

Typ D: Der Kooperative

Sie streben nach der edelsten Form der Durchsetzung: der Win-Win-Situation. Sie nehmen sich und Ihre Ziele, Wünsche und Bedürfnisse sehr ernst und treten beharrlich dafür ein. Gleichzeitig ist es für Sie selbstverständlich, dass auch Ihr Gegenüber ein Recht auf seine Ziele, Wünsche und Bedürfnisse hat. Sie konkurrieren nicht und versuchen nicht zu gewinnen, sondern Sie laden ein, gemeinsam nach einer Lösung zu suchen, die für beide Parteien gut ist. Sie investieren dabei viel Zeit und Energie, weil Ihnen Ihr Thema und der Andere wichtig sind. Sie möchten Ihre eigenen Ziele erreichen, ohne den anderen zu übervorteilen.

Sie haben eine hohe Wertschätzung für sich selbst und für andere und streben nach einer friedlichen Lösung. Sie können damit ein ungewöhnlicher aber durchaus geschätzter Zeitgenosse sein, denn viele Menschen kommen gar nicht auf die Idee, dass es eine Win-Win-Lösung geben könnte. Meist ist die gute Lösung nicht gleich in Sicht und muss gezielt, manchmal sogar mühsam im Austausch gemeinsam erarbeitet werden. Problematisch kann es werden, wenn Sie in zu vielen Situationen zu diesen zeit- und diskussionsintensiven Lösungsstil greifen. Dann kann Ihre Freude an der Auseinandersetzung auch mal kompliziert und langatmig wirken.

Tipp:

Üben Sie sich entsprechend der Situation gezielt mal in Anpassung, mal in Durchsetzung. Und geben Sie sich ab und zu mit einem Kompromiss zufrieden. Experimentieren Sie mit neuem Verhalten und reflektieren Sie anschließend was es gebracht hat.

Weitere Erläuterungen finden Sie in meinem Buch:

Vom Umgang mit sturen Eseln und beleidigten Leberwürsten

Wie Sie Konflikte kreativ lösen