SELBST-CHECK:
WELCHER KONFLIKTTYP BIN ICH ?

Bitte kreuze alle folgenden Sätze an, die von dir stammen könnten oder deinen Denk- und Verhaltensweisen am ehesten entsprechen. Dabei kann es sinnvoll sein, vorher festzulegen, ob man den Test für den privaten oder beruflichen Bereichmachen möchte.
Unterschiede im Konfliktverhalten, je nach Kontext, sind durchausmöglich:

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 AUSZUDISKUTIEREN.	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

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

____ N ____ P ____ K ____ V ____ D

FAIRLINKED

AUFLÖSUNG DES SELBSTTESTS:

D = DURCHSETZUNG, ZWANG

V = VERMEIDUNG, RÜCKZUG, FLUCHT

N = NACHGEBEN, VERZICHT, BESCHWICHTIGUNG

P = KOOPERATION - PROBLEMLÖSUNG IM SINNE EINES WIN-WIN

K = KOMPROMISS (VERZICHT AUF EINZELNE TEILE ZUGUNSTEN EINER LÖSUNG)

DURCHSETZER*IN

STÄRKEN

- ergreift die Initiative
- ist an einer Entscheidung interessiert
- sorgt für Klarheit
- löst den Konflikt

SCHWÄCHEN

- Kontrolle kostet Kraft und Energie
- lässt wenig andere Meinungen gelten
- riskiert die Beziehung zum anderen
- kann Unterlegenheitsgefühle und Rückzug beim Gegenüber bewirken

VERMEIDER*IN

STÄRKEN

- es gibt keine Eskalation
- es gibt keine "Kurzschluss"-Reaktionen

SCHWÄCHEN

- hoher Kraftaufwand, dem Konflikt auszuweichen (Ausreden, Verleugnung)
- Konflikt bleibt bestehen
- Eigenes Interesse bleibt auf der Strecke

NACHGEBER*IN

STÄRKEN

- lässt der anderen Person Raum
- kann flexibel reagieren
- überfordert Gegenüber nicht
- schürt keinen erneuten Konflikt

SCHWÄCHEN

- Lösung geht häufig zu eigenen Lasten
- Selbstverleugnung
- Konflikt bleibt länger bestehen, weil das eigene Interesse nicht konsequent vertreten wurde

KOMPROMISSLER*IN

STÄRKEN

- ist an Lösung interessiert
- kann flexibel reagieren
- löst den Konflik

SCHWÄCHEN

- gibt sich unter Umständen zu schnell "zufrieden"
- verzichtet auf Teile der eigenen Interessen

KOOPERATIVE*R

STÄRKEN

- ist an Lösung interessiert
- beachtet alle Interessen
- ist an der Beziehung zum Gegenüber interessiert

SCHWÄCHEN

- Gefahr keiner klaren Entscheidungen
- Entscheidungsfindung dauert evtl. zu lang
- gegebenenfalls Durchsetzungsschwäch