

Allgemeine Einstellungen

Checklist 3

Diese Checklist nennt die wichtigsten Verhaltensweisen, die für vier Einstellungen charakteristisch sind und dient dazu herauszufinden, welche Einstellung zu Konflikten bei Ihnen,

Ihren Kollegen, Mitarbeitern oder Kontrahenten vorherrscht.

Möchten Sie die Checklist öfter benutzen, kopieren Sie sie bitte zuerst.

Bitte kreuzen Sie an:

Das Verhalten meines Kollegen/Mitarbeiters/Kontrahenten/mein eigenes ist gekennzeichnet durch:

- | | |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> A Suchen nach einer Lösung, die sowohl sachlich gut als auch für den Kontrahenten akzeptabel ist | <input type="checkbox"/> C Den Kontrahenten täuschen, bluffen, ablenken, irritieren, verunsichern |
| <input type="checkbox"/> B Suchen nach Lösungen, die allgemein anerkannten Regeln entsprechen | <input type="checkbox"/> C Kein Eingehen auf die Konfliktursachen oder neue Lösungsmöglichkeiten |
| <input type="checkbox"/> C Versuchen, den Kontrahenten zu besiegen oder zu übervorteilen: der "Gewinner" sein zu wollen | <input type="checkbox"/> D Suche nach neuen Lösungen nur, wenn diese für ihn/mich selbst einen Vorteil bringen |
| <input type="checkbox"/> D Versuchen, die eigenen Vorhaben möglichst vollständig durchzusetzen | <input type="checkbox"/> B Betonen bisher gültiger Kriterien: z.B. Verteilung nach Ist-Zustand |
| <input type="checkbox"/> AB gemeinsames Besprechen des Konfliktfalles | <input type="checkbox"/> D Hervorheben von Kriterien, die für ihn/ mich selbst günstig sind – ohne Rücksicht auf die Situation der anderen |
| <input type="checkbox"/> AB offenen Informationsaustausch | <input type="checkbox"/> B Einhalten von jeweils anerkannten Normen: z.B. Berücksichtigung des Dienstalters |
| <input type="checkbox"/> C Zurückhalten von Informationen oder Weitergabe von falschen Informationen | <input type="checkbox"/> B Bewahren eines freundlichen, harmonischen Klimas |
| <input type="checkbox"/> C einseitiges Vorgehen ohne gemeinsame Absprache | |
| <input type="checkbox"/> D gemeinsames oder einseitiges Vorgehen, je nach Vorteil | |
| <input type="checkbox"/> D Wahl des Kommunikationsstils, der günstig erscheint, offen oder verdeckt | |
| <input type="checkbox"/> A Bemühen, die Position des Kontrahenten zu verstehen | |
| <input type="checkbox"/> C Die anderen grundsätzlich als Rivalen, Konkurrenten oder Gegner erleben | |
| <input type="checkbox"/> A Analyse des Streitpunkts und der Ursachen in dem Bemühen, neue Lösungen zu finden | |
| <input type="checkbox"/> C Suchen nach Partnern oder Koalitionen, um die eigene Position zu stärken | |
| <input type="checkbox"/> C Anrufen eines Dritten (z.B. eines Vorgesetzten), damit dieser den Konflikt schlichtet | |

Bitte zählen Sie zusammen, wie oft Sie welchen Buchstaben angekreuzt haben:

A: ___ mal **C:** ___ mal

AB: ___ mal **D:** ___ mal

B: ___ mal

Auswertung:

Wenn Sie überwiegend **A** und **AB** angekreuzt haben: Die *kooperative* Einstellung dominiert.

Wenn Sie überwiegend **AB** und **B** angekreuzt haben: Die *soziale* Einstellung dominiert.

Wenn Sie überwiegend **C** angekreuzt haben: Die *kompetitive* Einstellung dominiert:

Wenn Sie überwiegend **D** angekreuzt haben: Die *individualistische* Einstellung dominiert.