

Strategie

Checklist 4

Wie bereits im Mittelteil erläutert, gibt es ein ganzes Bündel von möglichen Verhaltensweisen im Konfliktfall.

Auch in Ihrem Konfliktfall gibt es wahrscheinlich mehrere Möglichkeiten. Suchen Sie sich aus der Liste die in Frage kommenden heraus und überprüfen Sie diese anhand der genannten Kriterien auf Vor- und Nachteile.

Die Aufzählung der Kriterien ist natürlich nicht vollständig. Ergänzen Sie sie nach Ihren Bedürfnissen.

Manche Alternativen werden Sie vielleicht von vornherein ausschliessen, weil sie Ihrer Einstellung zum Konflikt widersprechen. Sollte sich jedoch herausstellen, dass alle von Ihnen bevorzugten Verhaltensweisen mehr Nachteile als Vorteile bringen, wäre es wohl sinnvoll zu überprüfen, ob Sie vielleicht etwas an Ihrer Einstellung ändern sollten.

Bitte kopieren Sie die Checklist zuerst, damit Sie sie mehrmals verwenden können.

Sie sind Konfliktpartei:

+ = Das Kriterium spricht für diese Verhaltensweise

- = Das Kriterium spricht gegen diese Verhaltensweise

Verhaltensweise \ Kriterium	Kriterium							
	Zeitbedarf	Geldbedarf	Nebenwirkungen	Moral	Wirkungszeit	Transparenz	Schwierigkeit	Akzeptanz
Machtkampf: möglichst völlige Durchsetzung des eigenen Standpunkts								
Oberflächlich kooperieren, den Konflikt hinausschieben oder überspielen								
Nachgeben								
Flucht: Bitte um Versetzung oder Kündigung								
Untergebenen Kontrahenten unterwerfen								
Die Beziehung zum Kontrahenten abbrechen								
Kompromiss								
Kooperative Problemlösung								
Tauschgeschäfte anbieten, "ködern"								
Sich auf Regeln, Vorschriften, Präzedenzfälle berufen								
Anrufen eines Vermittlers oder Schiedsrichters								
Sich gemeinsam mit dem Kontrahenten auf den "Kampf" gegen einen gemeinsamen Kontrahenten konzentrieren								
Sich an einem Dritten abreagieren								
Starke Verbündete suchen								
Delegieren (z.B. an den Vorgesetzten)								
Beseitigen der Konfliktursachen (z.B. durch organisatorische Massnahmen)								

Ihre Mitarbeiter haben einen Konflikt

<div style="text-align: right;">Kriterium</div> <div style="text-align: left;">Verhaltensweise</div>	Zeitbedarf	Geldbedarf	Nebenwirkungen	Moral	Wirkungszeit	Transparenz	Schwierigkeit	Akzeptanz
Den Konflikt unterdrücken								
Sich auf Regeln, Vorschriften, Präzedenzfälle berufen								
Die Kontrahenten durch Versetzung, Kündigung oder Aufgabenteilung trennen								
Als Vermittler tätig werden								
Schiedsrichter-Entscheidung treffen								
Die Kontrahenten durch gemeinsame Aufgabe zur Kooperation zwingen								