



KERSTINPLETZER

innehalten, klären, profitieren.

Testen Sie Ihren
Konfliktlösungstyp!

**Ignorierer,
Nachgeber
oder
Durchsetzer?**

Ignorierer, Nachgeber oder Durchsetzer?

Testen Sie Ihren Konfliktlösungstyp!













- Lernen Sie drei grundlegende menschliche Lösungsstrategien in Konflikten kennen
- Finden Sie heraus mit welcher Strategie Sie am besten zum Ziel kommen

Konflikte gehören zum Leben und lassen sich nicht auf Dauer umgehen. Sie können uns belasten, Energie kosten oder auch anspornen. In jedem Fall lohnt es sich in die eigenen Konfliktfähigkeiten zu investieren, sei es um Entlastung zu finden oder sich persönlich weiterzuentwickeln.













Der erste Schritt dazu ist mehr Bewusstsein über die eigenen Konfliktstrategien zu gewinnen.

Lesen Sie die Aussagen durch und überlegen Sie, was auf Sie zutrifft. Wenn Sie unsicher sind, nehmen Sie die Antwort die Ihrem spontanen Verhalten am ehesten entspricht. ■









Konfliktlösungstyp-Test

Man wirft mir häufig vor, dass ich Problemen aus dem Weg gehe	
Ich höre in der Regel gut zu und versuche mein Gegenüber zu verstehen, habe aber hinterher oft das Gefühl, meine eigene Meinung zu wenig verdeutlicht zu haben	
Ich habe generell kein Problem damit, nein zu sagen	
Mir ist es unangenehm, wenn mein Gesprächspartner sich aufregt	
Ich finde, man muss auch Kompromisse eingehen können	
Ist doch so: Was ich nicht weiß, macht mich nicht heiß	
Führungsverantwortung ist etwas Erstrebenswertes	
Meinen Ärger mache ich am liebsten mit mir selbst aus	
Ich bleibe oft länger in Beziehungen, als mir gut tut	
Ich habe manchmal das Gefühl, ich werde von meiner Umgebung gar nicht richtig wahrgenommen	
Im Streit weiß ich oft nicht mehr was ich eigentlich will	
Ich kann mich gut durchsetzen	


Konfliktlösungstyp-Test

Ich möchte mein Gegenüber nicht verletzen	
Ich rede gern Tacheles	
Ich möchte nicht in Auseinandersetzungen investieren, wenn ich keine Lösung sehe	
Es fällt mir schwer, meinen Standpunkt zu finden und zu vertreten	
Am liebsten gehe ich aus dem Raum, wenn Vorwürfe kommen	
Trennungen fallen mir schwer	
Man muss nicht geliebt, aber respektiert werden	
Ich halte meine Ideen eher zurück – dann ist es auch keine Enttäuschung, wenn sie abgelehnt werden	
Andere Menschen fühlen sich in der Regel wohl mit mir, auch in Auseinandersetzungen	
In der Regel kann ich meinen Standpunkt gut deutlich machen	
Schlafende Hunde sollte man nicht wecken	
Ich galt schon immer als umgänglich und pflegeleicht	


Konfliktlösungstyp-Test

Man kann es nicht jedem recht machen	
Ich würde gern mehr Klartext sprechen können	
Mir wird vorgeworfen, dass ich verletzend bin	
Mein Motto: Wer nichts riskiert hat schon verloren	
In Verhandlungen lenke ich schnell ein	
Ich liebe Herausforderungen, ob bei der Arbeit, im Sport oder im Privatleben	
Im Streit werde ich eher still und höre gar nicht mehr richtig, was er/wir sagt	
Ich führe nicht so gern, und wenn, dann am liebsten „basisdemokratisch“	


Auswertung – Welcher Konflikttyp bin ich?

 = Punkte


 = der Ignorierer

 = Punkte

 = der Nachbar

 = Punkte

 = der Durchsetzer

Wo ist Ihre höchste Punktzahl, wo Ihre niedrigste? Da, wo Sie am meisten Punkte haben, liegt Ihre Grundtendenz. Da wo Sie am wenigsten angekreuzt haben, Ihre Entwicklungsrichtung. 

Welcher Konflikttyp bin ich?

Oder sind Ihre Punkte relativ gleichmäßig verteilt?

Haben Sie beim Beantworten der Fragen hier und da gedacht: „Kommt darauf an ...“. Genauso ist es! Wir reagieren nie in allen Situationen und Beziehungen gleich, sondern meist mit einer Mischung, und manchmal mit mehr von diesem und weniger von jenem. Je nach Situation, Gegenüber, Absichten.

Ideal ist es, wenn wir in unseren Handlungs- und Reaktionsmöglichkeiten möglichst breit aufgestellt sind.

Aber zunächst zu den Typen in ihrer Reinform. ■

Der Ignorierer

Ihr Motto ist „In der Ruhe liegt die Kraft“. Aufregung liegt Ihnen nicht. Probleme erledigen sich Ihrer Meinung nach auch oft von ganz allein, wenn man nur lange genug wartet. Je mehr sich jemand aufregt, desto ruhiger werden Sie und lassen den Sturm an sich vorüberziehen. Oder verlassen am besten gleich den Schauplatz.

Ja, es kann manchmal sehr sinnvoll und klug sein, erst mal nichts zu tun oder sich herauszuhalten. Es ist eine gute Strategie, wenn es die Sache einfach nicht wert ist. Oder um Zeit zum Nachdenken zu gewinnen und Verletzungen und Eskalation zu vermeiden. Oft lassen sich Streitpunkte etwas später, in einer ruhigen Atmosphäre mit mehr innerer Klarheit viel besser angehen und lösen.

Schwierig wird diese Strategie, wenn sie nur aus Fluchtreflexen heraus, zu häufig, oder aus Bequemlichkeit passiert. Beispielsweise wenn Sie auf Kosten der Gesundheit in einer unglücklichen Partnerschaft

verharren, wenn Sie es vermeiden ein Problem anzusprechen, wo sich jemand offensichtlichen Schaden zufügt oder wenn es Ihrem Gegenüber um etwas wirklich Wichtiges geht.

Auf andere kann Ihre Haltung stoisch, bockig oder störrisch wirken und manchmal dadurch sogar erst recht provozieren. Oder es kann der Eindruck entstehen, als ob Sie immer gerade dann verschwinden, wenn es schwierig wird. Das aber facht Konflikte in der Regel noch mehr an, da Menschen dazu neigen, in die Gegenposition zu gehen und immer mehr nachsetzen, um Sie zu erreichen. Was Sie möglicherweise mit noch mehr Rückzug quittieren. Der perfekte Teufelskreis auch in anderer Hinsicht: Wenn Sie sich entziehen, werden Sie auch nicht mehr richtig wahrgenommen. Dann fehlen Ihnen irgendwann positive Signale. Das kann auf Dauer am Selbstvertrauen nagen und die Zuversicht in die nächste Problemlösung schwächen. ■

Der Nachgeber

Sie sind ein Beziehungstyp. Ihr Motto ist: „Harmonie über alles“. Der Erhalt der Verbindung, Fürsorglichkeit und Freigebigkeit stehen in Ihrer Wertehierarchie ganz oben. Häufig wird diese Strategie eher Frauen zugeschrieben, es gibt aber auch Männer, die sich in Beziehungen als die eher Nachgiebigen empfinden.

Wenn Sie so gestrickt sind, möchten Sie gemocht werden und als pflegeleichter Mensch gelten. Sie können perfekt herausfühlen, was für Ihr Gegenüber und sein Wohlergehen wichtig ist und eine angenehme Atmosphäre herstellen. Sie meiden Konfrontation und verfügen über die hohe soziale Fähigkeit, Eigeninteressen unterordnen zu können, ohne dass Sie sich gleich als „Verlierer“ fühlen. In einer beratenden und unterstützenden Rolle fühlen Sie sich wie der sprichwörtliche Fisch im Wasser. Führungsrollen machen Ihnen dagegen eher Stress. Sie sind im Privatleben wie im Beruf vermutlich sehr beliebt und geschätzt.

Kein Zweifel: Alle diese Aspekte sind wertvolle Eigenschaften und wichtige Fähigkeiten im gesellschaftlichen Miteinander. Eine einlenkende Haltung ist in vielen Konfliktsituationen sehr hilfreich.

Freundliche und beschwichtigende Signale sind Balsam für Beziehungen und mildern manche Stresspunkte. Häufig wird eine Klärung durch entgegenkommende Gesten erleichtert.

Aber immer nett sein kostet viel Energie. Bei reflexartiger oder gewohnheitsmäßiger Nettigkeit setzen Sie Ihre persönliche Integrität aufs Spiel. Vielleicht ist Ihnen manchmal auch Ihr eigener Standpunkt gar nicht klar, und Sie schließen sich dann bequemerweise der Meinung anderer an. Das ist auf Dauer der beste Weg sich irgendwann selbst aus den Augen zu verlieren. In einer Kombination mit einem „Durchsetzer“ kämen Sie gar nicht mehr vor. Sie senden falsche Signale an die Umgebung, die ja von Ihrem Einverständnis ausgeht. Ihr Beitrag in einer Beziehung bleibt verschwommen. Andere finden Sie zwar nett, aber nicht unbedingt kompetent, da sie Sie nie mit einer klaren eigenen Meinung, einem klaren Profil erfahren. Wenn Sie sich viel gefallen lassen, erhöhen Sie zudem den Stress im eigenen Inneren, sammeln Ärger an. Der sich dann in plötzlicher Schärfe zeigen kann, die dann niemand versteht. ■

Der Durchsetzer

Sie lieben Herausforderungen und Wettbewerb. Ihr Motto ist: „no risk, no fun“. Sie sind unternehmerisch, zielorientiert, wissen genau, was Sie wollen und können sich gut behaupten. Konflikte stressen Sie nicht, im Gegenteil. Da tobt das Leben, das ist eine schöne Gelegenheit miteinander zu streiten und sich zu messen. Konflikte spornen Sie eher an, als dass sie Sie belasten. Sie können gut und schnell Entscheidungen treffen und machen gern Ihr eigenes Ding. In Gruppen trägt man Ihnen schnell Führungsrollen an, die Sie auch gern erfüllen. Dass Sie in der Regel eher respektiert als gemocht werden, finden Sie ganz okay.

Sie können gut Klartext sprechen und standhaft Ihre Position vertreten. Sie haben einen guten Zugang zu der dafür notwendigen Lebensenergie, der Aggression, die im ursprünglichen lateinischen Wortsinn ganz neutral: heranschreiten, sich nähern, angreifen bedeutet. Diese ist generell notwendig, um uns spüren, schützen und über innere und äußere Grenzen gehen zu können. Und sie ist notwendig für kreative Projekte aller Art.

Diese Strategie kann zum Problem werden, wenn sie nicht nur Ausdruck Ihrer Lebendigkeit ist, sondern ein Automatismus, der dazu dient, Ihre empfindlichen Seiten reflexartig zu schützen und zu verteidigen. Oder eine Haltung, bei der die anderen sowieso immer falsch liegen, oder es Ihnen nur um das Durchsetzen und Siegen geht. Damit machen Sie andere platt, verhindern den Dialog und die Chance zu Verhandlungen. Und nehmen sich selbst die Gelegenheit die Dinge einmal aus einer anderen Perspektive zu betrachten.

Wenn Sie ständig mit einer aggressiven und feindseligen Haltung durchs Leben gehen, zermürben Sie Ihre Umgebung. Die Folge ist, dass keiner mehr offen zu Ihnen ist und man Ihnen eher aus dem Weg geht. Der Preis kann dann sein, irgendwann abgeschnitten von wirklichem Kontakt und authentischen Beziehungen zu sein und innerlich zu verhärten. ■

Sie haben sich in dem einen oder anderen Verhalten wiedererkannt?

Wunderbar! Dann wissen Sie jetzt, worin Sie schon richtig gut sind! Sie sollten nicht so viel Energie darauf verwenden, dieses Verhalten noch auszubauen, das steht Ihnen sowieso zur Verfügung. Schauen Sie eher, welche zusätzliche Qualität einer aktuellen Situation evtl. gut tun könnte und wie Sie sie einbringen können.

Abwarten (und nichts tun) ist sinnvoll, wenn

Sie sich erst einmal selbst klar werden möchten, was los ist
Sie Verletzungen vermeiden wollen
die Wogen hoch schlagen, und man sich immer mehr verhakt
Die Situation es nicht wert ist (Autofahrer)

Abwarten (und nichts tun) ist nicht sinnvoll, wenn

ein dringendes Problem geäußert wird
Ignorieren der „leichtere Weg“ scheint
jemand Schaden nehmen kann
es eine Dauerstrategie ist

Nachgeben ist sinnvoll, wenn

es um nichts Essentielles für Sie geht
es um etwas Essentielles für den Anderen geht
wenn viele verschiedene Menschen oder Aspekte zusammengebracht werden müssen

Nachgeben ist nicht sinnvoll, wenn ...

es sich um länger anhaltende Beziehungsprobleme handelt
es aus der Motivation passiert, nett sein zu wollen
Sie sich generell viel gefallen lassen
Sie es immer tun

Durchsetzen ist sinnvoll, wenn ...

Es sich um wirklich Wichtiges handelt
Es schnell gehen muss
Es darum geht, Schaden abzuwenden, von sich selbst oder Anderen

Durchsetzen ist nicht sinnvoll, wenn ...

Fragestellungen komplex sind
man auch verhandeln könnte und sollte
Gemeinsame Problemlösung wichtig wäre
Der andere ein dringendes Anliegen hat
Es immer so sein muss

Ihre Entwicklungsrichtung

Abwarten ist Ihre bevorzugte Strategie?

Dann experimentieren Sie doch mal mit etwas mehr Reaktion und Aktion. Schauen Sie dem Problem ins Auge. Gestehen Sie sich ein, dass es eines gibt. Und das ist schon der Fall, wenn der Andere eines äußert! Reagieren Sie!

Zeigen Sie dem Anderen, dass sein Anliegen angekommen ist und äußern Sie sich darüber, was es in Ihnen auslöst. Oder sprechen Sie selbst ein wichtiges Problem an, das Sie wahrnehmen, auch wenn es Ihnen und dem Anderen vielleicht unangenehm ist.

Nachgeben ist Ihre bevorzugte Strategie?

Dann konzentrieren Sie sich mehr darauf, Ihre Interessen und Bedürfnisse wahrzunehmen und auszudrücken, auch wenn es Ihnen und Anderen unbequem ist. Lernen Sie Gegenwind auszuhalten und sichtbar zu sein, auch in einer Gegenposition.

Keine Sorge: Sie werden nicht gleich unbeliebt oder zum Egoisten, wenn Sie zu Ihrem Teil der Wirklichkeit stehen. Denken Sie daran: Reibereien erzeugen Wärme!

Durchsetzen ist Ihre bevorzugte Strategie?

Dann sollten Sie den Dialog zu Ihrer Aufgabe machen. Lassen Sie sich und anderen Zeit, Themen zu entfalten, fragen Sie nach, versuchen Sie möglichst viele Informationen zu bekommen, den Standpunkt des Gegenübers zu erfassen und neben Ihren zu stellen.

Gestehen Sie sich zu, verletzlich sein zu dürfen. Nehmen Sie wahr, wo Selbstbehauptung mehr dazu dient, Ihr Inneres zu schützen, und nicht der eigentlichen Sache dient. Lernen Sie das zu unterscheiden.

7 Fragen für Ihre nächste Konfliktsituation

1. Wie habe ich mich verhalten – abwartend, nachgiebig oder durchsetzend und warum?

.....
.....

2. Wie fühle ich mich damit?

.....
.....

3. Wie verhielt sich mein Gegenüber? Warum?

.....
.....

4. Was ist das Kluge und Richtige an meinem Verhalten? Wo ist es nützlich

.....
.....

5. Wo führt es in die Stagnation?

.....
.....

6. Wo könnte evtl. eine andere Qualität/Strategie etwas ins Rollen zu bringen?

.....
.....

7. Mit welchen Verhaltensweisen könnte und möchte ich eine neue Qualität in die Beziehung/Situation bringen?

.....
.....

Mehr Beratungsbedarf?

Rufen Sie an unter **02051 311566**
und holen Sie sich Ihren



**Gratis 30-Minuten
Beratungstermin!**

KERSTINPLETZER

innehalten, klären, profitieren.

www.kerstin-pletzer.de