

Fragebogen zur Selbstbewertung des Konfliktverhaltens

Füllen Sie den folgenden Fragebogen aus, indem Sie die Ihnen entsprechende Antwort in der Kolonne ankreuzen:

Eher wahr: wenn Sie die meiste Zeit auf diese Art denken und handeln

Eher falsch: wenn Sie nur selten tun oder denken, was beschrieben ist

Nr.	Fragen	Eher wahr	Eher falsch
1	Ich sage oft ja, während ich lieber manchmal nein sagen möchte.		
2	Ich verteidige meine Rechte und respektiere dabei die Meinung anderer.		
3	Ich ziehe es vor, was ich denke und fühle zu verbergen, wenn ich die Person nicht gut kenne.		
4	Ich bin eher autoritär und entschlossen.		
5	Es ist im Allgemeinen leichter und klüger, über einen Mittelsmann zu handeln als direkt zu handeln.		
6	Ich habe keine Angst Kritik zu üben und den Leuten zu sagen, was ich denke.		
7	Ich wage nicht, gewisse Aufgaben abzulehnen, die ganz offensichtlich nicht in meinen Zuständigkeitsbereich gehören.		
8	Ich habe keine Angst, meine Meinung zu sagen, selbst feindseligen Gesprächspartnern gegenüber.		
9	Bei Diskussionen ziehe ich es vor, mich zurückzuhalten, um zu sehen, wie sie sich entwickeln.		
10	Man wirft mir manchmal vor, den Geist des Widerspruchs in mir zu haben.		
11	Es fällt mir schwer, anderen zuzuhören		
12	Ich richte es ein, um zu den „Eingeweihten“ zu gehören. Das hat mir schon gute Dienste geleistet.		
13	Man beurteilt mich als schlau und entschlossen im Beziehungsumgang.		
14	Ich unterhalte mit den Anderen Beziehungen, die eher auf Vertrauen als auf Macht oder Berechnung gegründet sind.		
15	Ich ziehe es vor, einen Kollegen nicht um Hilfe zu bitten; er könnte sonst denken ich sei nicht kompetent genug.		
16	Ich bin scheu und fühle mich blockiert sobald ich etwas Ungewöhnliches tun soll.		
17	Man nennt mich aufbrausend; ich rege mich auf und dies bringt die Anderen zum Schmunzeln.		
18	Es fällt mir leicht, in direktem Kontakt mit anderen Menschen zu kommen.		
19	Ich spiele oft Theater. Es ist hilfreich, um zum Ziel zu kommen?		
20	Ich rede manchmal sehr viel und unterbreche die Anderen, ohne mir dessen rechtzeitig bewusst zu werden.		
21	Ich habe Ehrgeiz und bin bereit alles zu tun, um meine Ziele zu erreichen.		
22	Im Allgemeinen weiß ich, an welche Person man sich wenden muss und wann dies ist wichtig. So habe ich Erfolg.		
23	Im Fall von Uneinigkeit suche ich einen realistischen Kompromiss, aufgrund der gegenseitigen Interessen		

		wahr	falsch
58	Im Allgemeinen kann ich wirksam protestieren, ohne übertriebene Aggressivität zu zeigen.		
59	Ich finde, dass die Probleme nicht wirklich gelöst werden können, ohne die tieferen Ursachen zu suchen.		
60	Ich mag es nicht, etwas zu tun, was Anderen ein schlechtes Bild von mir geben kann		

synapse-web.com

Selbstbewertung „Ihrer Haltungen - Punktrechnung“

Jeder Satz ist ein Beispiel von passiver Fluchhaltung, von aggressiver Angriffshaltung, von Manipulation oder assertivem Verhalten.

Die Sätze mit einer Nummer versehen, sind in vier Kolonnen unterteilt, die den vier verschiedenen Haltungen entsprechen. Sie notieren **einen Punkt, wenn Sie mit „Ja, eher wahr“** geantwortet haben. Die Gesamtsumme Ihrer Punkte gibt eine Tendenz an, die angegebene Haltung einzunehmen.

Passive Fluchhaltung	Aggressive Angriffshaltung	Manipulationshaltung	Assertive Haltung
1	4	3	2
7	6	5	8
15	10	9	14
16	11	12	18
17	20	13	23
25	21	19	24
26	28	22	27
35	29	31	33
36	30	32	34
37	39	41	38
50	40	42	43
51	48	46	44
52	49	47	45
59	55	54	53
60	56	57	58
Summe	Summe	Summe	Summe

Übertragen Sie bitte Ihre Resultate auf das nachstehende Schema. Verbinden Sie die Punkte miteinander. Das draus entstehende Schema drückt Ihre Tendenz aus, welche Haltung Sie in Konfliktsituationen einnehmen.

synapse-web.com

Grundsätzliche Konfliktverhalten

Es kann vorausgesetzt werden, dass es 4 grundsätzliche Haltungen gibt, die wir annehmen, um Widersprüchen und Konfliktsituationen zu begegnen:

Die Fluchthaltung:

Sich nicht trauen zu sagen, was man will, einem Widerspruch gegenüber aufgeben, um jeden Preis den Konflikt vermeiden. Die Flucht kann sich durch einen ehrenhaften Anschein äußern: Selbstverleugnung, Bescheidenheit, Kompromissbereitschaft, Höflichkeit, Sinn für Disziplin, usw.

Einige Alibisätze, um die Haltung zu illustrieren:

- "Man muss nicht dramatisieren!"
- "Man muss Konzessionen machen können."
- "Es ist besser zu lächeln, als schief angesehen zu werden."
- "Ich will nicht der Einzige sein, der sich beklagt"
- "Wozu soll es gut sein, gegen Windmühlen zu kämpfen!"
- "Ich will die Diskussion nicht mit nicht konstruktiven Eingriffen verlangsamen."
- "Um kritisieren zu können, muss man bessere Ideen vorschlagen können."

Die Angriffshaltung:

Sein Ziel durchsetzen, ohne das Ziel der Anderen zu berücksichtigen. Um jeden Preis den Konflikt gewinnen wollen. Diese Haltung kann durch Tendenzen von Autokratie, von Kälte, von Missachtung der menschlichen Schwächen, einer Intoleranz für Irrtümer zum Ausdruck gebracht werden. Die Person kann laut sprechen, ihre Gesprächspartner unterbrechen, mit ihren Sachen Lärm erzeugen, während jemand anders sich ausdrückt, seine Sprechdauer nicht beherrschen, ein ironisches Lächeln zur Schau stellen und durch Mimik sein Missfallen oder seine Missbilligung kundtun.

Einige Alibisätze, um die Haltung zu illustrieren:

- "In dieser Welt muss man sich durchsetzen können!"
- "Ich ziehe es vor ein Wolf und nicht ein Schaf zu sein!"
- "Das Leben ist ein Kampf. Hätte ich nicht gelernt mich zu verteidigen, wäre ich schon lange verschlungen worden!"
- "Die beste Verteidigung ist der Angriff!"