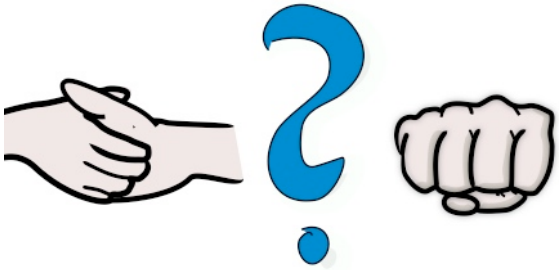
Welcher Konfliktlösungstyp bin ich?



Die Testauswertung

Zählen Sie nun die Anzahl Ihrer jeweiligen Aussagen zu den einzelnen Buchstaben:

Antwort	Punkte	Ergebnis
a)		Typ A
b)		Typ B
c)		Typ C
d)		Typ D

Und das bedeuten die Buchstaben:

Typ A = Durchsetzer

Typ B = Anpasser

Typ C = Kompromissler

Typ D = Kooperativer

Welcher Typ sind Sie? Die meisten von uns sind natürlich Mischtypen, denn Konflikt ist nicht gleich Konflikt.

Die höchste Punktzahl beschreibt Ihren Grundtyp und die anschließende Rangfolge steht für Ihr alternatives Vorgehen. So kann es sein, dass Sie die höchste Punktzahl beim Kooperativen haben und die zweithöchste Punktzahl beim Durchsetzer. Das bedeutet, dass Sie wenn möglich eine Kooperation mit dem anderen anstreben, in der Sie Ihre Wünsche und Bedürfnisse ebenso verwirklichen können wie der andere seine. Findet sich mit diesem Vorgehen keine Lösung oder passt dieses Vorgehen nicht zur Situation, setzen Sie sich mit Ihren Wünschen und Bedürfnissen durch.

Haben Sie in mehreren oder sogar allen Typen die etwa gleiche Punktzahl, bedeutet das, dass Sie über ein breites Verhaltensrepertoire verfügen, mit dem Sie auf verschiedene Situationen unterschiedlich reagieren.

Typ A: der Durchsetzer

Sie verstehen es, sich durchzusetzen. Sie nehmen Ihre Ziele, Wünsche und Bedürfnisse ausgesprochen ernst und treten engagiert dafür ein. Wenn Ihnen etwas wichtig ist und richtig erscheint, sind Sie bereit, dafür zu kämpfen. Sie wissen, wie Sie sich Gehör verschaffen und andere überzeugen können. Die Ziele, Wünsche und Bedürfnisse anderer sind für Sie dann von nachrangigem Interesse. Sie erleben sie als Konkurrenz, die überwunden und besiegt werden muss. Somit sorgen Sie gut für sich und Ihre Belange. Sie gehen davon aus, dass der andere das ebenso für sich tut. Tut er oder kann er das nicht, so ist er einfach der Verlierer in dieser Sache und muss damit leben.

Sie haben Durchsetzungsstärke, wissen, was Sie wollen, und sorgen dafür, dass Sie es bekommen. Wenn Sie diese Fähigkeit überstrapazieren, werden Sie für Ihr Umfeld möglicherweise zum schwierigen Zeitgenossen. Wer sich stets mit seinen Belangen durchsetzt, ohne Rücksicht auf die Belange der anderen zu nehmen, ist zwar ein Gewinnertyp, wirkt aber auf Dauer egoistisch und unsympathisch. Hier ist es wichtig, das rechte Maß zu finden und dieses Durchsetzungstalent auf die wesentlichen Situationen zu konzentrieren.

Typ B: der Konfliktvermeider

Sie brauchen Harmonie und fühlen sich in kritischen, emotionalen Auseinandersetzungen ausgesprochen unwohl. Sie geben des lieben Friedens willen lieber nach, als dass Sie Ihren Standpunkt vertreten und für Ihre Belange kämpfen. Sie nehmen andere damit ernster und wichtiger als sich selbst. Ist Ihnen eine Anpassung nicht möglich, so weichen Sie aus und entziehen sich der Auseinandersetzung. Sie vernachlässigen dann nicht nur Ihre eigenen Wünsche, sondern interessieren sich auch nicht für die des anderen. Manchmal haben Sie auch einfach keine eigenen klaren Vorstellungen und schließen sich gerne guten Vorschlägen an.

Sie sind ein friedvoller Mensch, wirken ausgeglichen und belasten Ihr Umfeld nicht mit emotionalen Ausbrüchen. Andere fühlen sich in Ihrer Nähe sicher. Häufig sind Sie flexibel und offen für Vorschläge anderer. Das macht Sie zu einem angenehmen Zeitgenossen. Allerdings sollten Sie darauf achten, dass Sie am Ende mit Ihren eigenen Zielen, Wünschen und Bedürfnissen nicht zu kurz kommen. Wenn Sie mit einem Durchsetzer konfrontiert sind, könnte es sein, dass Sie sich neben ihm unwohl fühlen. Sie lassen sich von ihm die „Butter vom Brot nehmen“. Doch der andere bemerkt es vermutlich gar nicht, da er von Ihnen keinen spürbaren Widerstand erfährt.

Typ C: der Kompromissler

Sie finden gerne schnell eine faire Lösung. Wenn sich Ihre Ziele, Wünsche und Bedürfnisse mit denen Ihres Gegenübers nicht vereinbaren lassen, ist es für Sie naheliegend, dass jeder dem anderen ein Stück entgegenkommen muss. Sie nehmen sich selbst und den anderen ernst. Sie wollen nicht der Verlierer sein und Ihnen ist auch nicht daran gelegen, den anderen zum Verlierer zu machen.

Sie konzentrieren sich bei der Auseinandersetzung mehr auf das Finden einer schnellen Lösung und weniger auf das Verständnis der Hintergründe der jeweils unterschiedlichen Belange. Sie übersehen dabei möglicherweise, dass manchmal mehr drin gewesen wäre. Manchmal entsteht dabei eine Art „fauler Kompromiss“, bei dem beide am Ende nicht wirklich zufrieden sind, weil die Lösung für beide zu weit von ihren eigenen Vorstellungen entfernt bleibt. Dann kann es Sinn machen, mehr Zeit in die Analyse der Beweggründe der beiden Parteien zu investieren und gemeinsam um eine für beide Seiten akzeptable Lösung zu ringen.

Typ D: der Kooperative

Sie streben nach der edelsten Form der Durchsetzung: der Win-win-Situation. Sie nehmen sich und Ihre Ziele, Wünsche und Bedürfnisse sehr ernst und treten beharrlich dafür ein. Gleichzeitig ist es für Sie selbstverständlich, dass auch Ihr Gegenüber ein Recht auf seine Ziele, Wünsche und Bedürfnisse hat. Sie konkurrieren nicht und versuchen nicht zu gewinnen, sondern Sie laden ein, gemeinsam nach einer Lösung zu suchen, die für beide Parteien gut ist. Sie investieren dabei viel Zeit und Energie, weil Ihnen Ihr Thema und der andere wichtig sind. Sie möchten Ihre eigenen Ziele erreichen, ohne den anderen zu übervorteilen.

Sie haben eine hohe Wertschätzung für sich selbst und für andere und streben nach einer friedlichen Lösung. Sie können damit ein ungewöhnlicher, aber durchaus geschätzter Zeitgenosse sein, denn viele Menschen kommen gar nicht auf die Idee, dass es eine Win-win-Lösung geben könnte. Meist ist die gute Lösung nicht gleich in Sicht und muss gezielt, manchmal sogar mühsam im Austausch gemeinsam erarbeitet werden. Problematisch kann es werden, wenn Sie in zu vielen Situationen zu diesem zeit- und diskussionsintensiven Lösungsstil greifen. Dann kann Ihre Freude an der Auseinandersetzung auch mal kompliziert und langatmig wirken.