

## ARBEITSHILFE „Das Dual-Concern-Modell“ und Fragebogen



### Dominating (sich durchsetzen)

#### → kompetitiv (Aggression, Durchsetzung, Vernichtung)

Eigene Absichten werden kompromisslos durchgesetzt, der Sieg wird mit allen Mitteln und auf Kosten der Gegenpartei errungen, Mittel sind Drohung, Kampf, Verteidigung, Bestrafung, Macht.

Wer bestrebt ist, seine Meinung durchzusetzen – auch auf Kosten der anderen Partei – sucht nicht lange nach Ursachen für den Konflikt, sondern schaut nur auf seine Bedürfnisse und Ziele. Durchsetzungstypen setzen auf Überredung und notfalls auf Druck und Drohungen.

## Avoiding (untätig bleiben)

### → passiv (Vermeidung, Rückzug, Flucht)

**Der Ausweg wird in der Verdrängung gesucht, im Vertagen von herausfordernden Lösungen, am liebsten möchte man nichts hören und sehen.**

Wer einem Konflikt ausweicht, macht es sich vermeintlich leicht. Ein Konflikt sucht sich allerdings seinen Weg wieder an die Oberfläche und präsentiert sich dann womöglich heftiger. Ein zeitweiser Rückzug kann aber sinnvoll sein, wenn sich herausstellt, dass ein weiteres Insistieren in der Sache keinen Mehrwert bringt, weil inzwischen die Frage, wer sich durchsetzt, Oberhand gewonnen hat.

## Obliging (nachgeben)

### → Unterwerfung

**Um des lieben Friedens willen wird eine Unterordnung vorgezogen, das Anpassen an die Haltung des/der anderen. Hier steht die Beziehung im Vordergrund, zu deren Gunsten wird die eigene Position aufgegeben.**

Wenn eine Sache nicht von entscheidender Bedeutung ist, kann Nachgeben sinnvoll sein. Ungünstig wird es dann, wenn Menschen darunter leiden, weil sie mal wieder nachgegeben haben, ihre legitimen Interessen nicht stark genug vertreten und sich vorschnell anderen untergeordnet haben.

## Compromising (Kompromiss finden)

### → Nutzen für alle

**Ziel ist eine akzeptable Lösung für beide Seiten, bei der jede:r das Gesicht wahren kann, der Weg dahin führt über das Verhandeln.**

Kompromissbereite Menschen sind bereit, der anderen Partei ein Stück weit entgegenzukommen. Das bedeutet, Abstriche zu machen und auch eigene Positionen zu verlassen. Auch die andere Seite muss ein wenig von ihren Interessen abrücken. Dieser Weg benötigt eine sachliche Argumentation; Vorverurteilungen sollten vermieden und Angebote für eine Kompromissformel entwickelt werden. Ein Risiko besteht in einer Pattsituation.

## Integrating (Problem lösen)

### → kooperativ (Win-win)

Verständnisvoller respektvoller Austausch mit dem Ziel, ein optimales Ergebnis für beide Parteien zu erreichen. Dazu ist es nötig, auf Augenhöhe miteinander zu reden, zu kooperieren und mögliche Fallstricke vorherzusehen. Manchmal hilft es, eine dritte Person als Moderator herbeizuziehen.

Der kooperative Stil der Problemlösung kommt der Berücksichtigung sowohl der eigenen Bedürfnisse als auch der Bedürfnisse der anderen am nächsten. Dieser Stil erfordert indes in der Regel einen langen Atem, da eine – auch selbstkritische – Auseinandersetzung mit den Ursachen des Konfliktes notwendig ist. Wenn es aber so gelingt, die verschiedenen Bedürfnisse unter einen Hut zu bringen, ist dieser Stil am erfolgversprechendsten. Der Unterschied zum Kompromiss ist, dass hier gemeinsam nach einer bestmöglichen Lösung für alle Beteiligten gesucht wird.

## Fragebogen zum eigenen Konfliktverhalten

1	Ich arbeite gemeinsam mit anderen daran, Probleme zu lösen und eine für alle akzeptable Lösung zu finden.	<input type="radio"/>
2	Ich achte darauf, den Bedürfnissen anderer gerecht zu werden.	<input type="radio"/>
3	Ich versuche, Konflikte mit anderen zu vermeiden, und behalte meine Meinungsverschiedenheiten für mich.	<input type="radio"/>
4	Ich stimme meine Ideen mit anderen ab, um gemeinsam zu Entscheidungen zu gelangen.	<input type="radio"/>
5	Ich arbeite mit anderen zusammen, um Probleme auf eine Art und Weise zu lösen, die unseren Erwartungen entspricht.	<input type="radio"/>
6	Ich vermeide offene Diskussionen über Differenzen mit anderen.	<input type="radio"/>
7	Ich suche nach einem Mittelweg, um aus einer Sackgasse herauszukommen.	<input type="radio"/>
8	Ich nutze meinen Einfluss, um meine Ideen durchzusetzen.	<input type="radio"/>
9	Ich setze mich mit Durchsetzungskraft für Entscheidungen ein, die meinen Interessen entsprechen.	<input type="radio"/>
10	Ich versuche normalerweise, den Wünschen anderer entgegenzukommen.	<input type="radio"/>
11	Ich gebe den Wünschen anderer nach.	<input type="radio"/>
12	Ich tausche genaue Informationen mit anderen aus, um gemeinsam Probleme zu lösen.	<input type="radio"/>
13	Ich mache im Allgemeinen Zugeständnisse gegenüber anderen.	<input type="radio"/>
14	Ich schlage oft einen Mittelweg vor, um aus festgefahrenen Situationen herauszukommen.	<input type="radio"/>
15	Ich verhandle mit anderen, um zu einem Kompromiss zu kommen.	<input type="radio"/>
16	Ich versuche, Meinungsverschiedenheiten mit anderen zu vermeiden.	<input type="radio"/>

17	Ich vermeide Konfrontationen mit anderen.	<input type="radio"/>
18	Ich nutze meine Sachkenntnis, um Entscheidungen zu meinen Gunsten zu beeinflussen.	<input type="radio"/>
19	Ich unterstütze oft die Vorschläge anderer.	<input type="radio"/>
20	Ich arbeite nach dem Prinzip „Geben und Nehmen“, um Kompromisse zu finden.	<input type="radio"/>
21	Ich setze mich energisch für meine Interessen ein.	<input type="radio"/>
22	Ich lege alle Anliegen offen, damit Probleme auf bestmögliche Weise gelöst werden können.	<input type="radio"/>
23	Ich arbeite mit anderen zusammen, um Entscheidungen zu treffen, die für alle akzeptabel sind.	<input type="radio"/>
24	Ich versuche, die Erwartungen anderer zu erfüllen.	<input type="radio"/>
25	Ich nutze manchmal meinen Einfluss, um Wettbewerbssituationen für mich zu entscheiden.	<input type="radio"/>
26	Ich behalte meine abweichende Meinung gegenüber anderen für mich, um Konflikte zu vermeiden.	<input type="radio"/>
27	Ich versuche, unangenehme Wortwechsel mit anderen zu vermeiden.	<input type="radio"/>
28	Ich arbeite mit anderen zusammen, um ein gemeinsames Verständnis für Probleme zu entwickeln.	<input type="radio"/>

**Kreuze spontan die Aussagen an, die auf dich zutreffen. Wenn du fertig bist, finde heraus: Was trifft insgesamt am ehesten auf dich zu?**

- „Sich durchsetzen“: Ich setze meine Interessen durch, notfalls per Kampf.
- „Kompromisse eingehen“: Ich suche möglichst den Kompromiss.
- „Untätig bleiben“: Ich ziehe mich zurück und vermeide jeden Konflikt.
- „Nachgeben“: Ich gebe leicht nach und passe mich an.
- „Problem lösen“: Ich versuche, das Problem konstruktiv zu lösen.