

KONFLIKTTYPENTEST

Der Konflikttypentest von Kenneth W. Thomas basiert auf der Annahme, dass es fünf grundlegende Konflikttypen gibt, die auf unterschiedlichen Interessen, Bedürfnissen und Persönlichkeitsmerkmalen beruhen.

Diese Typen sind:

1. Durchsetzen: Dieser Typ tritt auf, wenn die Konfliktparteien um begrenzte Ressourcen konkurrieren. Es geht darum, wer gewinnt und wer verliert.
2. Gemeinsam gewinnen: Bei diesem Typ arbeiten die Konfliktparteien zusammen, um eine Lösung zu finden, die für alle Beteiligten von Vorteil ist. Es geht darum, eine Win-Win-Situation zu schaffen.
3. Kompromiss: Beim Kompromiss geben beide Seiten etwas auf, um zu einer Lösung zu kommen, die für beide akzeptabel ist.
4. Vermeiden: Dieser Typ tritt auf, wenn die Konfliktparteien den Konflikt ignorieren oder vermeiden. Es geht darum, keinen Konflikt entstehen zu lassen oder ihn zu beenden, ohne dass eine Lösung gefunden wird.
5. Nachgeben: Bei diesem Typ passen sich die Konfliktparteien einander an, um eine Lösung zu finden, die für beide Seiten akzeptabel ist. Es geht darum, eine Lösung zu finden, die beiden Seiten gerecht wird.

Der Konflikttypentest von Thomas Kenneth basiert auf der Idee, dass es wichtig ist, die eigenen Präferenzen und die Präferenzen anderer in Bezug auf Konfliktlösungen zu verstehen, um eine effektive Zusammenarbeit zu ermöglichen. Durch die Identifizierung des bevorzugten Konflikttyps können Personen ihre Konfliktlösungsfähigkeiten verbessern und in der Lage sein, Konflikte auf eine Weise zu lösen, die für alle Beteiligten von Vorteil ist.

Nachfolgend finden Sie sich jeweils gegenüberstehende Aussagen bezüglich eines möglichen Verhaltens.

Bitte wählen Sie entweder „A“ oder „B“ basierend auf der Aussage, die Ihrem Verhalten am ehesten entspricht. Wählen Sie im Zweifel bitte die Aussage, die Ihr Verhalten mit höherer Wahrscheinlichkeit wiedergibt. Orientieren Sie sich (wenn möglich) bei der Bewertung an realen Beispielen aus Ihrem Alltag.

Einige Aussagen werden sich doppeln oder ähneln. Bitte vergleichen Sie jeweils nur die beiden gegenüberstehenden Aussagen miteinander, unabhängig von den vorherigen oder nachfolgenden Aussagen.

- 1 **A** Es gibt Zeiten, in denen ich Anderen die Verantwortung für das Lösen eines Problems überlasse.
 B Statt die Themen zu verhandeln, bei denen wir uns uneinig sind, betone ich lieber die Themen, bei denen wir uns einig sind.
-

- 2 **A** Ich versuche stets, einen Kompromiss / eine Lösung zu finden (beide Parteien müssen im Zweifel Abstriche in Kauf nehmen).
 B Ich versuche, sowohl meine als auch die Anliegen/Bedenken meines Gegenübers zu berücksichtigen.
-

- 3 **A** Ich verfolge meine Ziele hartnäckig.
 B Ich versuche, die Gefühle meines Gegenübers zu respektieren und unbedingt unsere Beziehung zu erhalten.
-

- 4 **A** Ich versuche, in jedem Fall eine Lösung zu finden.
 B Manchmal opfere ich meine eigenen Ziele für die Ziele und Wünsche Anderer.
-

- 5 **A** Ich suche stets die Unterstützung anderer, um eine Lösung zu finden.
 B Ich versuche, alles zu tun, was nötig ist, um unnötige Spannungen zu vermeiden.
-

- 6** **A** Ich versuche Unannehmlichkeiten für mich persönlich zu vermeiden.
 B Ich versuche, meinen Standpunkt durchzusetzen.
-

- 7** **A** Ich verschiebe Angelegenheiten tendenziell gern nach hinten, um in Ruhe über eine mögliche Lösung nachzudenken.
 B Bei bestimmten Themen gebe ich gerne nach, wenn mir dafür andere Themen zugesichert werden.
-

- 8** **A** Ich bin in der Regel standhaft, wenn es um die Verfolgung meiner Ziele geht.
 B Ich versuche, alle Probleme und Bedenken direkt offen anzusprechen.
-

- 9** **A** Ich bin der Meinung, dass Unstimmigkeiten es oft nicht wert sind, sich darüber den Kopf zu zerbrechen.
 B Ich unternehme einige Anstrengungen, um mich durchzusetzen.
-

- 10** **A** Ich bin sehr hartnäckig in der Verfolgung meiner Ziele.
 B Ich versuche stets, einen Kompromiss zu finden.
-

- 11** **A** Ich spreche alle Probleme und Bedenken direkt und offen an.
 B Ich versuche, die Gefühle meines Gegenübers stets zu berücksichtigen und eine gute Beziehung zu erhalten.
-

- 12** **A** Manchmal vermeide ich es, eine Position einzunehmen, die Unstimmigkeiten hervorrufen könnte.
 B Ich komme meinem Gegenüber entgegen, wenn er/sie mir entgegenkommt.
-

- 13** **A** Ich bevorzuge einen Mittelweg und schlage diesen auch aktiv vor.
 B Ich übe Druck aus, um meine Themen durchzusetzen.
-

- 14** **A** Ich kommuniziere meine Ideen und frage aktiv nach den Ideen Anderer.
 B Ich versuche, meinem Gegenüber die Logik und die Vorteile meiner Position aufzuzeigen.
-

- 15** **A** Ich versuche, die Gefühle meines Gegenübers zu berücksichtigen und lege Wert auf eine funktionierende Beziehung.
 B Ich tue, was auch immer notwendig ist, um Spannungen zu vermeiden.
-

- 16** **A** Ich möchte die Gefühle meines Gegenübers nicht verletzen.
 B Ich versuche, meinem Gegenüber von den Vorzügen meines Standpunktes zu überzeugen.
-

- 17** **A** Ich bin gewöhnlich sehr hartnäckig bei der Verfolgung meiner Ziele.
 B Ich versuche alles Notwendige zu tun, um Spannungen zu vermeiden.
-

- 18** **A** Wenn es mein Gegenüber glücklich macht, lasse ich ihm/ihr seine/ihre Ansichten.
 B Ich komme meinem Gegenüber entgegen, wenn er/sie mir entgegenkommt.
-

- 19** **A** Ich versuche, alle Bedenken und Fragen zu einem Thema sofort offen zu legen.
 B Ich versuche, kritische Themen zu schieben, bis ich Zeit gefunden habe, darüber nachzudenken.
-

- 20** **A** Ich versuche Meinungsverschiedenheiten sofort auszuräumen und Streitigkeiten zu schlichten.
- B** Ich versuche, eine faire Kombination aus Gewinn und Verlust für beide Parteien gleichermaßen zu finden.
-

- 21** **A** Vor und während Verhandlungen oder Konflikten versuche ich die Bedürfnisse der anderen Partei zu berücksichtigen.
- B** Ich neige stark zu einer direkten Diskussion des Problems.
-

- 22** **A** Ich versuche, mich mit meinem Gegenüber in der Mitte zu treffen.
- B** Ich setze meine Wünsche und Bedürfnisse durch.
-

- 23** **A** Ich bin sehr darauf bedacht, alle Wünsche zu befriedigen.
- B** Es gibt Zeiten, da überlasse ich lieber Anderen die Verantwortung für die Lösung des Problems.
-

- 24** **A** Wenn der anderen Person ihr Standpunkt sehr wichtig zu sein scheint, versuche ich, ihre Wünsche zu erfüllen.
- B** Ich versuche, mich mit Anderen immer auf einen Kompromiss zu einigen.
-

- 25** **A** Ich versuche meinem Gegenüber die Logik und Vorteile meiner Position aufzuzeigen.
- B** Ich versuche, die Wünsche des Anderen zu berücksichtigen.
-

- 26** **A** Ich schlage bevorzugt einen Mittelweg vor.
- B** Ich bin ganz damit beschäftigt, eine Lösung zu finden, die die Wünsche auf beiden Seiten erfüllt.
-

27 A Ich vermeide es manchmal, eine Position zu vertreten, die Streit hervorrufen könnte.

B Wenn es den Anderen glücklich macht, lasse ich ihm/ihr seine/ihre Meinung.

28 A Ich bin gewöhnlich sehr hartnäckig bei der Verfolgung meiner Ziele.

B Gewöhnlich suche ich die Unterstützung der Anderen, um eine Lösung zu erarbeiten.

29 A Ich schlage meistens einen Mittelweg vor.

B Ich denke, dass Unstimmigkeiten es nicht immer wert sind, dass man sich darüber den Kopf zerbricht.

30 A Ich versuche, die Gefühle Anderer nicht zu verletzen.

B Wenn ein Problem auftaucht, sage ich es der anderen Person direkt, damit wir gemeinsam an einer Lösung arbeiten können.

Auswertung: Bitte kreisen Sie für jede Aussage den jeweils ausgewählten Buchstaben ein und zählen im Anschluss die Anzahl der Markierungen pro Spalte zusammen.

Aussage	Durchsetzen	Gemeinsam gewinnen	Kompromiss	Vermeiden	Nachgeben
1				A	B
2		B	A		
3	A				B
4			A		B
5		A		B	
6	B			A	
7			B	A	
8	A	B			
9	B			A	
10	A		B		
11		A			B
12			B	A	
13	B		A		
14	B	A			
15				B	A
16	B				A
17	A			B	
18			B		A
19		A		B	
20		A	B		
21		B			A
22	B		A		
23		A		B	
24			B		A
25	A				B
26		B	A		
27				A	B
28	A	B			
29			A	B	
30		B			A
SUMME					

Interpretation der Auswertung

Bei diesem Test gibt es keine richtigen oder falschen Antworten. Je nach Situation kann jede Ausprägung mal mehr und mal weniger angemessen sein. Sie alle enthalten wichtige soziale Kompetenzen.

Die Wirksamkeit einer Ausprägung hängt von den Anforderungen der spezifischen Konfliktsituation sowie dem Geschick ab, mit dieser Ausprägung umzugehen.

Je nach Erfahrung und Charakter tendiert jedes Individuum jedoch stärker zum einen oder zum andern Stil und neigt dazu, sich stärker auf diesen zu verlassen.

	Durchsetzen	Gemeinsam gewinnen	Kompromiss	Vermeiden	Nachgeben
Oberer Bereich	12	12	12	12	12
	11	11	11	11	11
	10		10	10	10
				9	9
	9	10	9	8	8
	8				7
Grenzbereich		9			
Mittlerer Bereich		8			
	7	7	8		
	6	6	7	7	
	5		6	6	6
	4		5	5	5
					4
Grenzbereich					3
Unterer Bereich		5			
		4	4	4	
	3	3	3	3	
	2	2	2	2	2
	1	1	1	1	1
	0	0	0	0	0

Tendenz: Durchsetzen

Eigenschaften:

- Kooperiert nicht (gerne) mit Anderen
- Nimmt nur geringe Rücksicht auf Andere
- Setzt die eigene Position durch
- Versucht zu gewinnen
- Verfolgt eigene Anliegen auf Kosten der anderen Person

Angebrachter Stil, wenn ...

- ✓ Schnelle Entscheidung getroffen werden müssen
- ✓ Stärke und Durchsetzungskraft gefragt sind
- ✓ Unbeliebte Tätigkeiten durchgeführt werden müssen
- ✓ Man sich vor Menschen schützen will, die das eigene Entgegenkommen ausnutzen

Reflexionsfragen bei hoher Punktezahl:

- Sind Sie umgeben von „Ja-Sagern“?
Wenn ja, könnte das darauf hindeuten, dass Ihr Umfeld gelernt hat, dass es unklug ist, nicht mit Ihnen einer Meinung zu sein. Vielleicht haben Ihre Mitmenschen es aufgegeben, mit Ihnen einen Konflikt auszutragen. Das kann Sie von Gruppen ausschließen.

Reflexionsfragen bei niedriger Punktezahl:

- Fühlen Sie sich oft so, als hätten Sie kein Mitspracherecht?
Das könnte daran liegen, dass Sie nicht energisch und bestimmt genug auftreten.
- Fällt es Ihnen schwer, einen festen Standpunkt zu vertreten, selbst wenn Sie wissen, dass es notwendig wäre?
Die Angst, die Gefühle anderer zu verletzen oder selbstbewusst aufzutreten, könnte dazu führen, dass Sie Entscheidungen hinauszögern oder Konfrontationen meiden. Es könnte sein, dass andere Sie übervorteilen oder Sie nicht ernst nehmen.

Tendenz: Gemeinsam gewinnen

Eigenschaften:

- Kooperativ
- Diplomatisch
- Berücksichtigt alle Interessen
- Versucht mit der anderen Person eine Lösung zu finden, die die Anliegen beider vollständig erfüllt
- „Erkundung“ einer Meinungsverschiedenheit
- Versucht, eine kreative Lösung für ein zwischenmenschliches Problem zu finden

Angebrachter Stil, wenn ...

- ✓ Gemeinsam Entscheidungen getroffen werden müssen
- ✓ Beziehungen verbessert werden sollen
- ✓ Perspektiven verschiedener Personen miteinbezogen werden sollen

Reflexionsfragen bei hoher Punktezahl:

- Verbringen Sie manchmal Zeit damit, Probleme intensiv zu besprechen, die eigentlich nicht wichtig sind?
- Erreichen Sie durch Ihr Verhalten kooperierendes Verhalten von Anderen?
Manchmal kann das Verhalten des kooperierenden Stils vorsichtig und zaghaft sein. Das macht es anderen leicht das Anliegen zu ignorieren oder Vertrauen und Offenheit auszunutzen.

Reflexionsfragen bei niedriger Punktezahl:

- Ist es für Sie schwer Meinungsverschiedenheiten als Möglichkeit für einen gemeinsamen Gewinn, zum Lernen oder zur Problemlösung zu sehen?
Manchmal könnte eine negative Herangehensweise an Konflikte, z.B. „Das bringt doch sowieso alles nichts!“ Sie davon abhalten, Möglichkeiten der Zusammenarbeit zu erkennen.
- Setzen sich andere nicht für Ihre Entscheidungen ein?

Tendenz: Kompromiss

Eigenschaften:

- Kooperativ
- An Lösungen interessiert
- Kann flexibel reagieren
- nachgiebig

Angebrachter Stil, wenn ...

- ✓ Themen nur mäßig wichtig und keinen Konflikt wert sind
- ✓ Bei komplizierten und langwierigen Angelegenheiten eine Kurzzeitleösung gefunden werden soll
- ✓ Unter Zeitdruck eine zweckmäßige Lösung erreicht werden soll

Reflexionsfragen bei hoher Punktezahl:

- Konzentrieren Sie sich so sehr auf Lösungsstrategien, dass Sie das große Ganze aus dem Blick verlieren?

Reflexionsfragen bei niedriger Punktezahl:

- Fühlen Sie sich manchmal unwohl, mit Ihrem Gegenüber ein „Geben und Nehmen“ zu vereinbaren?
- Finden Sie es manchmal schwierig, Zugeständnisse zu machen?

Tendenz: Vermeiden

Eigenschaften:

- Unkooperativ
- Weicht dem Problem diplomatisch aus
- Verschiebt das Problem auf einen anderen Zeitpunkt
- Berücksichtigt weder die eigenen noch die Interessen der anderen (bezieht keine Position)
- Legt sich nicht fest
- Vermeidet die Konfrontation

Angebrachter Stil, wenn ...

- ✓ Ein Problem unwichtig ist oder wenn wichtigere Probleme bearbeitet werden sollen
- ✓ Es die Sache nicht wert ist
- ✓ Das Thema zu einem anderen Zeitpunkt besprochen werden sollte
- ✓ Wenn sich alle Beteiligten erstmal beruhigen sollten
- ✓ Vor weiterer Besprechung Informationen gesammelt werden müssen

Reflexionsfragen bei hoher Punktezahl:

- Haben Sie manchmal das Gefühl, Sie würden auf „Eierschalen laufen“? Manchmal wird viel Zeit und Energie investiert, um Probleme zu vermeiden und diese nicht anzusprechen. Das deutet darauf hin, dass diese bearbeitet werden sollten.
- Werden Entscheidungen zu wichtigen Themen manchmal eher „ausgesessen“ oder nach dem immer gleichen Verfahren getroffen?

Reflexionsfragen bei niedriger Punktezahl:

- Haben Sie manchmal das Gefühl, dass Sie die Gefühle anderer verletzen? Möglicherweise können Sie in Zukunft mit mehr Taktgefühl vorgehen und Probleme auf eine ruhige Art und Weise angehen.
- Fühlen Sie sich manchmal durch viele Probleme bedrängt oder überwältigt? Vielleicht können Sie sich mehr Zeit nehmen, Prioritäten zu setzen – das heißt, zu entscheiden, welche Themen relativ unwichtig sind und diese an andere Personen geben.

Tendenz: Nachgeben

Eigenschaften:

- Vernachlässigt das eigene Anliegen, um das Anliegen der anderen Person zu erfüllen
- Entgegenkommend
- Gibt schnell nach
- Selbstlos
- Großzügig
- Möchte sich in der Mitte treffen
- Austausch von Zugeständnissen
- Suche nach einer „mittleren“ Grundposition

Angebrachter Stil, wenn ...

- ✓ Festgestellt wird, dass man im Unrecht was. Man zeigt, dass man einsichtig ist.
- ✓ Man guten Willen zeigen möchte, der sich zu einer späteren Gelegenheit wieder auszahlen kann.
- ✓ Das Thema für die andere Person viel wichtiger ist – als Geste des guten Willens und um weiterhin eine gute Beziehung aufrechtzuhalten.
- ✓ Sie unterlegen sind und weiteres Festhalten am Konflikt Ihnen schaden würde
- ✓ Die Bewahrung von Harmonie besonders wichtig ist

Reflexionsfragen bei hoher Punktezahl:

- Haben Sie den Eindruck, dass Ihre Themen und Probleme manchmal nicht die Aufmerksamkeit bekommen, die sie verdienen?
Durch schnelles Nachgeben auf die Wünsche anderer, könnten andere Sie vielleicht übervorteilen.
- Haben Sie das Gefühl, dass Sie manchmal ausgenutzt werden?

Reflexionsfragen bei niedriger Punktezahl:

- Ist es manchmal schwierig für Sie, auf andere einzugehen und guten Willen zu zeigen?
Mit Ihrem Entgegenkommen und Kooperationsbereitschaft zeigen Sie, dass Sie sich bemühen, den Konflikt gut zu bearbeiten.
- Ist es manchmal schwierig für Sie zuzugeben, dass Sie im Unrecht waren?
- Wissen Sie, wann es Zeit ist aufzugeben bzw. das Thema loszulassen?

