

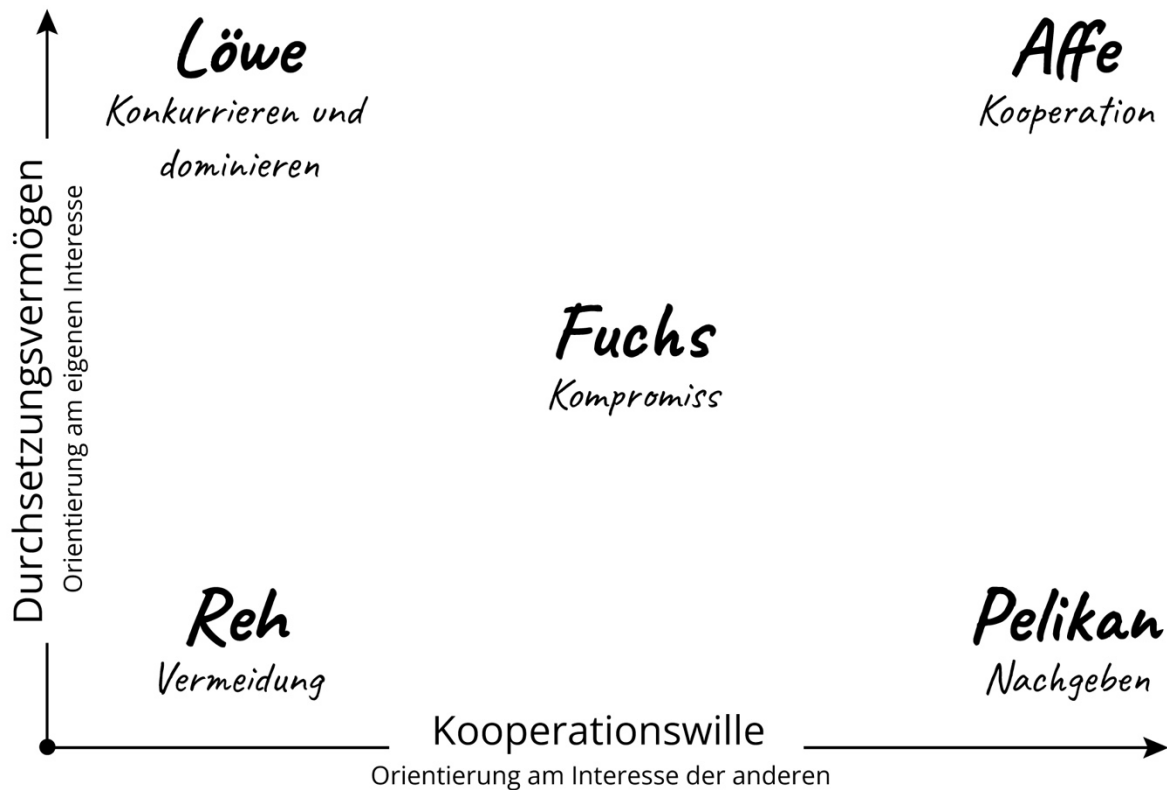
5 Konflikttypen

Stuhlkonflikt

- 10–20 Stühle in der Mitte
- Drei gleichgroße Gruppen
- Drei Aufgaben
 1. Stühle hinlegen
 2. Stühle in eine Reihe
 3. Stühle stapeln
- Mögliche Interventionen bei Eskalation
 1. „Freeze, bitte bleibt kurz stehen und versucht, Eure Wahrnehmung in den nächsten Minuten, wenn es gleich weitergeht, auf die ganze Gruppe zu richten. Was fällt Euch auf?“
 2. Eskaliert es weiter, so kann ein Tipp gegeben werden: „Könnte es eine Lösung geben, die für alle in Ordnung ist?“
- Mögliche Fragen für die Reflexion
 1. „Was ist Euch während der Übung aufgefallen?“
 2. „In welcher Rolle hast Du Dich erlebt?“
 3. „Wann hast Du erkannt, dass es eine Lösung gibt, bei der alle drei Aufgaben erfüllt sind?“
 4. „Was fandest Du bei der Übung erstaunlich?“
 5. „Wie hast Du die Gruppe wahrgenommen?“
 6. „Was zeigt uns die Übung?“
 7. „Kennst Du Situationen aus Deinem Leben, in denen eine ähnliche Dynamik wie beim Stuhlkonflikt da ist? Falls ja, was möchtest Du in Zukunft anders machen?“

5 Konflikttypen

- „Uns allen begegnen Konflikte. Jedoch gehen wir sehr unterschiedlich mit Konflikten um. Heute möchte ich Euch 5 Konflikttypen, also fünf Arten, wie wir mit Konflikten umgehen können, vorstellen. Es handelt sich um das Thomas-Kilmann-Modell. Jedem Konflikttyp ist ein Tier zugeordnet.
- Was meint ihr, wie könnte sich das Reh in einem Konflikt verhalten?“



Reh – Vermeidung

- Das Reh versucht, den Konflikt zu vermeiden, auszusetzen oder zu ignorieren. Das führt zu einer „Lose-Lose-Situation“, weil der Konflikt nicht angegangen wird.
- **Typische Denkansätze**
 - „Ich halte mich da raus“
 - „Das ist nicht mein Problem“
 - „Vielleicht löst sich das Problem von allein.“
- **Vorteile (erst später vorstellen!)**
 - Gibt Zeit zum beruhigen
 - Spart Energie bei unwichtigen Situationen
- **Nachteile (erst später vorstellen!)**
 - Vernachlässigt Interessen
 - Konflikt wird verzögert oder bleibt ungelöst

Löwe - Konkurrieren und dominieren

- Der Löwe versucht sich um jeden Preis durchzusetzen. Das führt zu einer „Win-Lose-Situation“, weil der Löwe seine Interessen durchsetzt, während seine Konfliktpartner*innen „leer“ ausgehen.
- **Typische Denkansätze**
 - „Mein Weg ist der beste!“
 - „Ich habe die Macht und setze mich durch“
 - „Ich will gewinnen!“
- **Vorteile**
 - Der Löwe kann seine Interessen vertreten
 - Es gibt häufig eine schnelle Lösung
- **Nachteile**
 - Löwen können ihre Macht missbrauchen

Pelikan – Nachgeben

- Der Pelikan passt sich im Konflikt an oder ordnet sich unter, um den Konflikt zu vermeiden. Das führt zu einer „Lose-Win-Situation“, weil der*die Konfliktpartner*in eigene Interessen durchsetzen kann, während der Pelikan „leer“ ausgeht.
- **Typische Denkansätze**
 - „Wenn es dem anderen hilft...“
 - „Ich gebe lieber nach, bevor es eskaliert.“
 - „Meine Wünsche sind nicht so wichtig.“
- **Vorteile**
 - Kann als großzügig gesehen werden
 - Befördert schnelle Lösung
 - Kann taktisch klug sein
- **Nachteile**
 - Führt zu Selbstaufopferung

Fuchs – Kompromiss

- Der Fuchs sucht aktiv nach Lösungen, die für alle akzeptabel sind, auch wenn das bedeutet, die eigenen Interessen nicht vollständig erfüllen zu können. So werden die Interessen der Konfliktparteien jeweils zu Teilen erfüllt.
- **Typische Denkansätze**
 - „Wie können wir eine Lösung für alle finden?“
 - „Ich bin bereit, etwas aufzugeben, wenn es den anderen nützt.“
- **Vorteile**
 - Es entsteht Zusammenarbeit
 - Die Interessen aller werden berücksichtigt
- **Nachteile**
 - Kompromisse finden ist zeitintensiv

Affe – Kooperation

- Der Affe sucht aktiv nach Lösungen, die für alle akzeptabel sind. So können Win-Win-Lösungen entstehen.
- **Typische Denkansätze**
 - „Es nützt nichts, dem Konflikt aus dem Weg zu gehen.“
 - „Zwei Köpfe denken besser als einer.“
 - „Ich gehe den Konflikt aktiv an und suche nach der besten Lösung“
- **Vorteile**
 - Es entstehen nachhaltige Lösungen für alle
- **Nachteile**
 - Zusammenarbeit benötigt Energie und viel Kommunikation

Durchsetzungsvermögen & Kooperationswillen

Die zwei Achsen vorstellen.

Dein Konflikttyp

- „Wo bist Du tendenziell am häufigsten in Konflikten? Stelle Dich bitte zu dem entsprechenden Tier hin oder positioniere Dich zwischen die Tiere, wenn Du Dich nicht entscheiden kannst. Bitte sei ehrlich!“
- „Wieso stehst Du hier?“

Größter Widerstand

- „Nun geht es um Deinen größten Widerstand. Zu welchem Tier empfindest Du die größte Antipathie? Welcher Umgang mit Konflikten stört Dich am meisten? Stellt Euch wieder zum entsprechenden Tier und seid bitte ehrlich!“
- „Wieso stehst Du hier?“

Licht- und Schattenseiten

- „In dem Thomas-Kilmann-Modell haben alle Tiere ihre Berechtigung. In dem einen Moment, ist es wertvoll, ein Reh zu sein. In dem anderen ist es vielleicht genau richtig, Löwe, Pelikan, Fuchs oder Affe zu sein. Alle Tiere haben ihre Licht- und Schattenseiten, ihre Vorteile und Nachteile. Diese würde ich nun gerne zusammen mit Euch durchgehen.
- Was ist die Lichtseite des Rehs? Was sind die Vorteile des Rehs?
- Was ist die Schattenseite des Rehs? Was sind die Nachteile des Rehs?“
- Vielleicht entsteht ein wertvolles Gespräch

Triade

- Zu dritt zusammen gehen
- In welchen Situationen wärst Du gerne ein anderes Tier?
 - 3 Minuten erzählen
 - Je 1 Minute spiegeln
 - 1 Minute Erkenntnisse sammeln
 - Kurze Pause, dann neue Runde

- Signal beim Wechsel geben, beispielsweise mit Klangschale

Abschlussrunde

Nach der Triade kommen alle noch einmal in den Kreis. Es kann zu einer Runde eingeladen werden, bei der alle ihre Erkenntnisse teilen können oder wie sie die Übungen fanden.