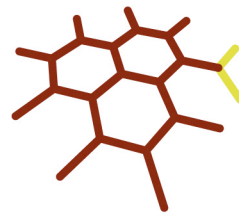


Konfliktstil-Test

Denken Sie bitte an Situationen, in denen Ihre Wünsche und Erwartungen bei anderen Personen Widerspruch wecken. Im Folgenden finden Sie häufig auftretende Verhaltensweisen paarweise zusammengestellt. Entscheiden Sie bei jedem Paar, ob eher die Aussage „a“ oder „b“ Ihr Verhalten kennzeichnet. Es kann gelegentlich vorkommen, dass Sie keine der beiden Aussagen als für Sie typisch ansehen. Wählen Sie dann bitte jene aus, die Ihrem Verhalten noch am nächsten kommt.

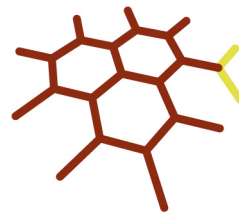
1. a Es gibt Zeiten, in denen ich es anderen überlasse, Probleme zu lösen.
b Ich versuche eher, hervorzuheben, worin wir beide übereinstimmen, als das zur Sprache zu bringen, wo wir nicht übereinstimmen.
2. a Ich bin darauf aus, einen Kompromiss zu finden.
b Ich versuche, mich mit allen seinen/ihren und meinen Interessen zu befassen.
3. a Meine eigenen Ziele verfolge ich in der Regel unnachgiebig.
b Mir liegt viel daran, die Gegenseite zu beschwichtigen, ihre Gefühle nicht zu verletzen und unsere Beziehung aufrechtzuerhalten.
4. a Ich bin bestrebt, einen Kompromiss zu finden.
b Manchmal verzichte ich auf meine Interessen zugunsten der Wünsche der Gegenseite.
5. a Ich beziehe immer die andere Seite ein, um eine gemeinsame Lösung zu finden.
b Ich unterlasse alles, was unnötige Spannungen verursachen könnte.
6. a Ich bemühe mich, möglichst keine Unannehmlichkeiten zu bekommen.
b Ich lasse nichts unversucht, um meinen Standpunkt durchzusetzen.
7. a Ich versuche, die Auseinandersetzung zu verschieben, um Zeit zu gewinnen, darüber nachzudenken.
b Ich bin bereit, bei gewissen Punkten nachzugeben, wenn mir die Gegenseite bei anderen Punkten entgegenkommt.





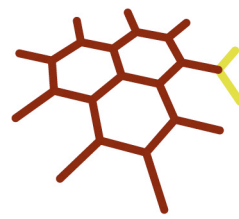
8. a Meine eigenen Ziele verfolge ich in der Regel unnachgiebig.
b Gleich zu Beginn einer Aussprache fordere ich, dass beide Seiten ihre Interessen und Ansichten offenlegen.
9. a Ich meine, dass man nicht gleich beunruhigt sein muss, wenn Meinungsverschiedenheiten auftauchen.
b Ich versuche, meinen Willen durchzusetzen.
10. a Meine eigenen Ziele verfolge ich in der Regel unnachgiebig.
b Ich bin bestrebt, einen Kompromiss zu finden.
11. a Gleich zu Beginn einer Aussprache fordere ich, dass beide Seiten Ihre Interessen und Ansichten offenlegen.
b Mir liegt viel daran, die Gegenseite zu beschwichtigen, ihre Gefühle nicht zu verletzen und unsere Beziehung aufrechtzuerhalten.
12. a Manchmal vermeide ich es, Standpunkte zu vertreten, die einen Streit provozieren könnten.
b Ich bin zu Konzessionen bereit, wenn mir die Gegenseite einige Positionen zugesteht.
13. a Ich schlage vor, dass wir uns irgendwo in der Mitte treffen.
b Ich kämpfe, um meine Forderungen durchzusetzen.
14. a Ich teile der Gegenseite meine Vorstellungen mit und bitte sie, mir ihre zu benennen.
b Ich zeige der Gegenseite auf, dass meine Position wohlbegründet und für uns beide vorteilhaft ist.
15. a Mir liegt viel daran, die Gegenseite zu beschwichtigen, ihre Gefühle nicht zu verletzen und unsere Beziehung aufrechtzuerhalten.
b Ich unterlasse alles, was unnötige Spannungen verursachen könnte.
16. a Ich vermeide, etwas zu sagen oder zu tun, was die Gefühle der anderen Seite verletzen könnte.
b Ich möchte der Gegenseite beweisen, wie vorteilhaft meine Vorschläge sind.
17. a Meine eigenen Ziele verfolge ich in der Regel unnachgiebig.
b Ich unterlasse alles, was unnötige Spannungen verursachen könnte.





18. a Ich belasse anderen Leuten ihre Meinung, wenn sie damit glücklich sind.
b Ich bin zu Konzessionen bereit, wenn mir die Gegenseite Zugeständnisse macht.
19. a Zu Beginn einer Aussprache fordere ich, dass beide Seiten ihre Interessen und Ansichten offen auf den Tisch legen.
b Ich versuche die Auseinandersetzung zu verschieben, um Zeit zu haben, darüber nachzudenken.
20. a Ich gehe sofort daran, unsere Meinungsverschiedenheiten zu klären.
b Ich suche nach einer Lösung, in der Gewinn und Verlust fair zwischen uns aufgeteilt sind.
21. a Zu Beginn einer Aussprache gehe ich auf die Vorstellungen und Wünsche der Gegenseite ein.
b Ich neige immer dazu, das Problem offen und direkt anzusprechen.
22. a Ich versuche, eine Lösung zu finden, die zwischen meinen Vorstellungen und denen der Gegenseite liegt.
b Ich beharre auf meinen Forderungen.
23. a Ich lasse nicht locker, bis wir eine Lösung gefunden haben, die uns beide völlig zufrieden stellt.
b Ich überlasse es meistens der Gegenseite, den Konflikt zu lösen.
24. a Wenn ich merke, dass der anderen Seite viel an ihrer Position liegt, gehe ich auf ihre Wünsche ein.
b Ich versuche, mich mit der Gegenseite auf einen Kompromiss zu einigen.
25. a Ich zeige der Gegenseite auf, dass meine Position wohlbegründet und für uns beide vorteilhaft ist.
b Zu Beginn einer Aussprache gehe ich auf die Vorstellungen und Wünsche der Gegenseite ein.
26. a Ich schlage vor, dass wir uns irgendwo in der Mitte treffen.
b Ich lasse nicht locker, bis wir eine Lösung gefunden haben, die uns beide völlig zufrieden stellt.
27. a In der Regel vermeide ich es, Standpunkte zu vertreten, die einen Streit provozieren könnten.
b Ich belasse anderen Leuten ihre Meinung, wenn sie damit glücklich sind.





Humbeck COb

Christiane Humbeck

Coaching und
Organisations-
beratung

28. a Meine eigenen Ziele verfolge ich meist unnachgiebig.
b Ich beziehe immer die andere Seite ein, um eine Lösung zu finden.
29. a Ich schlage vor, dass wir uns irgendwo in der Mitte treffen.
b Ich meine, dass man nicht gleich beunruhigt sein muss, wenn Meinungsverschiedenheiten auftreten.
30. a Ich vermeide, etwas zu sagen oder zu tun, was die Gefühle der anderen Seite verletzen könnte.
b Wenn ein Problem auftaucht, bringe ich es sofort zur Sprache, damit wir es gemeinsam lösen können.



Berger Straße 118
60316 Frankfurt/Main
Telefon 069-15615525
ch@humbeck-cob.de
humbeck-cob.de

USt-IdNr. 54363018274
Finanzamt Frankfurt/Main

Postbank Köln
Konto 737 152 508
BLZ 370 100 50