

An illustration on a dark blue background showing two stylized human figures sitting at a table. The figure on the left is a man in a suit, and the figure on the right is a woman in a dress. Both have their heads replaced by large grey megaphones. They are gesturing towards each other with their hands, suggesting a heated conversation or conflict. The text 'Konflikte bewältigen' is overlaid in the center in a large white font, with a white wavy underline beneath it. Below the main title, the subtitle 'Verschiedene Strategien kurz vorgestellt' is written in a smaller white font.

Konflikte bewältigen

Verschiedene Strategien kurz vorgestellt

Verschiedene Arten von Konflikten

- **Verteilungskonflikt**

Die Beteiligten haben das Gefühl, benachteiligt zu werden. Ein anderer hat zu viel von etwas (erhalten).

Beispiel: Anna findet, dass ihre Schwester das grössere Stück Kuchen erhalten habe.

- **Zielkonflikt**

Zwei Parteien haben unterschiedliche Ziele. Dadurch entsteht zwischen ihnen ein Konflikt.

Beispiel: Im Sportunterricht dürfen die Schüler die Sportart bestimmen, sie sind sich aber nicht einig, was gespielt werden soll.

- **Beurteilungskonflikt**

Beide Parteien wollen zwar das gleiche, sind aber nicht einig, wie das erreicht werden soll.

Beispiel: Ein Fussballspieler ist mit der Taktik seines Trainers nicht einverstanden.

- **Beziehungskonflikt**

Zwei Parteien können aufgrund von Abneigung gegeneinander nicht miteinander auskommen.

Beispiel: Martin findet Evelyn arrogant, weil sie nicht mit ihm spricht. Evelyn möchte nicht mit Martin sprechen, da er auf sie zu aufbrausend wirkt.



**Kennst du noch weitere Konfliktarten, welche hier fehlen?
Kannst du ein konkretes Beispiel dazu nennen?**

Die SAGES-Formel

- S Schildere deine Sichtweise «Mir ist aufgefallen ...»
- A Auswirkungen beschreiben «Für mich heisst das ...»
- G Gefühle benennen «Das ärgert mich ...»
- E Erfragen der Sicht des anderen «Wie siehst du das?»
- S Schlussfolgerung ziehen «Können wir vielleicht ...»



Was denkst du über diese Strategie?

In welchen Situationen macht sie deiner Meinung nach (keinen) Sinn?

Das KULT-Modell

- K Klärung**
Beschreibe den Konflikt. Was ist genau passiert?
- U Ursachen**
Was ist der Grund des Konflikts?
- L Lösung**
Wie könnte eine sinnvolle Lösung aussehen?
- T Transfer**
Von der theoretischen Lösung zur praktischen Umsetzung

Was denkst du über diese Strategie?

In welchen Situationen macht sie deiner Meinung nach (keinen) Sinn?



Das Harvard-Konzept

1. Regel Sachbezogen bleiben

Sprich nur über die Sache, nicht über Gefühle, Meinungen und Gefühle.

Also nicht: Roger will nicht, aber er ist sowieso ein Idiot.

Sondern: Ich schlage diese Lösung vor, aber Roger ist nicht einverstanden.

2. Regel Interessen stehen im Mittelpunkt

Es geht nicht darum, wer gewinnt und wer verliert. Es geht darum, eine Lösung zu finden.

3. Regel Alternativen suchen

Gibt es eventuell auch eine andere Lösung, als diejenigen, die von beiden Parteien gefordert werden?

4. Regel Faire Lösung finden

Die schlussendliche Lösung soll für beide fair und überprüfbar sein. Kein Mogeln, kein heimliches Verändern der gefundenen Lösung.

Was denkst du über diese Strategie?

In welchen Situationen macht sie deiner Meinung nach (keinen) Sinn?



Konfliktmoderation durch eine Drittperson

Standpunkte der Beteiligten klären

Worum geht es? Was ist vorgefallen? Wie ging es dann weiter?

Die Anliegen hinter den Standpunkten offen legen

Warum ist es zum Konflikt gekommen? Welche Interessen haben die beiden Parteien?

Die Kernanliegen herausarbeiten

Worauf kommt es wirklich an? Missverständnisse aufklären
Die Konfliktparteien verstehen sich nun besser als zu Beginn.

Die Wichtigkeit der Anliegen klären

Wie wichtig sind die einzelnen Kernanliegen? Wo sind Kompromisse möglich.

Lösungen entwickeln

Meist entwickeln sich noch im Nachhinein zur ersten Ideensammlung weitere Ideen.

Die beste Lösung wählen

Abmachung, was nun umgesetzt werden soll. Beide Parteien müssen damit einverstanden sein.



Aussagen rund um Konflikte

Was denkst du über die folgenden Aussagen?

Der Klügere gibt nach.

Der Satz „Der Stärkere gewinnt im Leben.“ trifft grösstenteils zu.

Die meisten Konflikte lösen sich in der Regel von selbst auf, wenn man eine Weile wartet.

Die meisten Menschen lassen sich zu viel gefallen.

In Auseinandersetzungen sollte man versuchen, sich möglichst in der Mitte zu treffen.

In Diskussionen fällt es mir eher schwer, meine Meinung zu vertreten.

Mir fällt es eher leicht, einen Konflikt anzusprechen.

Mir fällt es eher schwer, „Nein“ zu sagen.

