

## Mein Konfliktprofil

Der folgende Test kann Ihnen helfen, Ihr Konfliktprofil und damit Ihre herausragenden Konfliktstile besser zu erkennen. Bitte antworten Sie spontan, ohne lange zu überlegen!

	Eher Ja	Eher nein	Fragen- typ
1. Es macht mir Spaß, meinem Ärger Luft zu machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A
2. Man muss viel über einen Menschen wissen, bevor man ihn beurteilen kann.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	D
3. Gefühle zu äußern bringt einen nur in Schwierigkeiten.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B
4. Ich kann auch in harten Verhandlungssituationen Zugeständnisse machen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C
5. Ich kann auch meinem Gegner eine gewisse Wut zugestehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	D
6. Wer immer nur seinen eigenen Kopf durchsetzen will, ist weniger erfolgreich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C
7. Ich habe oft Angst vor Auseinandersetzungen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B
8. Wenn mich jemand verletzt hat, ziehe ich mich von der betreffenden Person zurück.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B
9. „Der Spatz in der Hand ist besser als die Taube auf dem Dach.“	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C
10. Ich bin davon überzeugt, dass Konflikte auch ihre positiven Seiten haben.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	D
11. In Auseinandersetzungen bin ich meist der Unterlegene.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B
12. Die meisten Menschen sind nur durch eine „starke Hand“ zu führen, sonst entsteht Disziplinlosigkeit.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A
13. Auseinandersetzungen, bei denen es auch persönlich wird, stimmen mich nachdenklich.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C
14. Seinem Ärger Luft zu machen, ist wie ein reinigendes Gewitter.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	D
15. Ich würde nur „hartgesottene Burschen“ zu einer Verhandlung schicken, keinen, der Zugeständnisse machen könnte.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A

	Eher Ja	Eher nein	Fragentyp
16. Ich bin mehr an Sachergebnissen als an Gefühlen interessiert.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A
17. Wenn mich ein Freund geärgert hat, sage ich ihm das.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	D
18. Wenn es der Sache nützt, gebe ich auch in Gefühlsdingen nach.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	C
19. Auseinandersetzungen mit Vorgesetzten gehe ich lieber aus dem Weg.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	B
20. Der Satz „Der Stärkere gewinnt im Leben“ trifft größtenteils zu.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	A

Und so werten Sie den Test aus:

1. Addieren Sie bitte nur die Ja-Antworten der jeweiligen Fragentypen (A, B, C, D) und tragen Sie sie in die Tabelle ein. Gehen Sie am besten so vor, dass Sie zuerst alle Ja-Antworten von A, dann von B, C, D addieren.

2. Multiplizieren Sie die Anzahl Ihrer jeweiligen Ja-Antworten mit 20. Dadurch erhalten Sie die jeweilige Prozentzahl.

3. Um Ihr Konfliktprofil nun sichtbar zu machen, tragen Sie Ihre jeweiligen Prozentwerte an der Prozentleiste ein und machen Sie jeweils eine senkrechte Linie bis zur nächsten waagrechten Linie. (Sie können die Balken auch ausschraffieren!)

Konfliktstil	Ja-Antworten	x 20	Ihr Konfliktprofil											
			10	20	30	40	50	60	70	80	90	100 %		
Durchsetzung	A													
Rückzug/Nachgeben	B													
Kompromiss	C													
Problemorientiert	D													

Quelle: Paul Gamber; Konflikte und Aggressionen im Betrieb