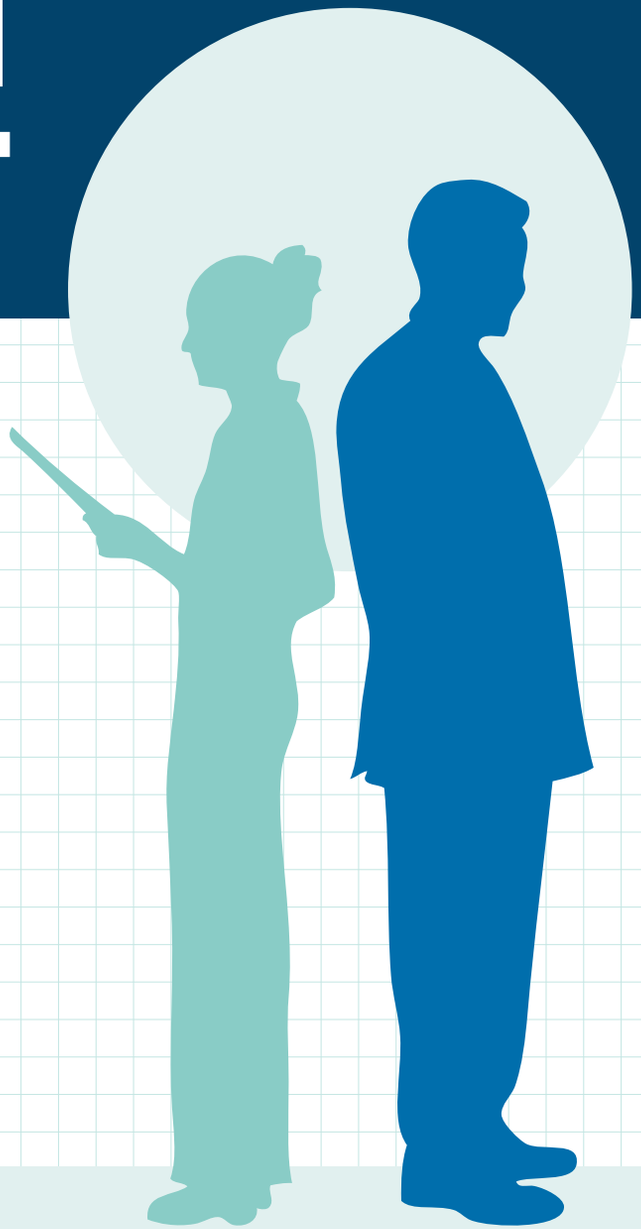
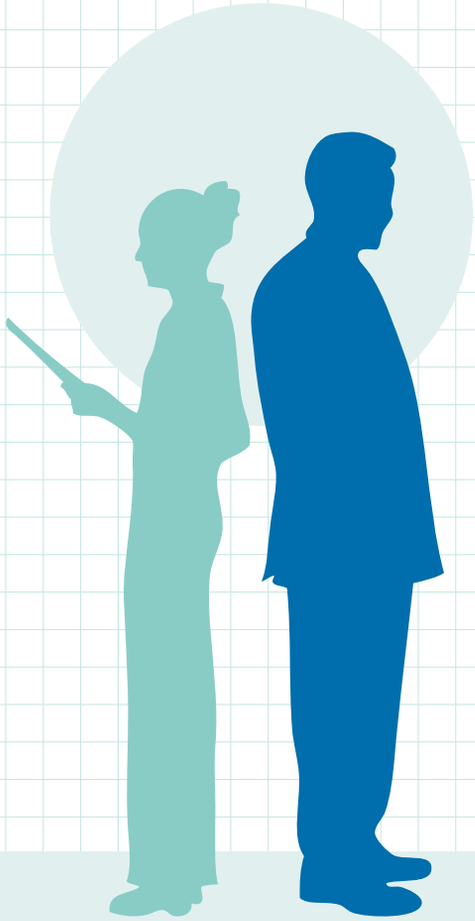
# DEIN KONFLIKT



# ARBEITSBLATT
# »KONFLIKTE BEGRABEN IN 5 SCHRITTEN«

## Notiere in diesem Dokument

- Mein Name
- Name meines Gegenübers
- Um dieses Thema dreht sich der Konflikt
- Der Konflikt besteht seit
- Wann habe ich den Konflikt zum ersten Mal wahrgenommen?
- Was habe ich mir gedacht gespürt, gefühlt?



# ARBEITSBLATT
# »KONFLIKTE BEGRABEN IN 5 SCHRITTEN«

## Die 5 Phasen eines fruchtbaren Konfliktgesprächs

### 1 VORBEREITEN

Am Ende dieser Phase hast Du Klarheit darüber gewonnen, um was es Dir in dem Konflikt geht, was Du klären möchtest und dass Du ernsthaft eine Aussprache mit Deinem Gegenüber suchen möchtest.

### 2 Einsteigen in den Dialog

Nach dieser Phase hast Du den Kontakt zu Deinem Gegenüber hergestellt und eine Vereinbarung darüber getroffen, wann und wo Ihr Euch treffen wollt, um Euch auszusprechen.

### 3 Aussprache und Klärung der Situation

Am Ende dieser Phase habt Ihr vielleicht noch keine Lösung, habt aber bereits über den Konflikt gesprochen.

Du verstehst jetzt besser, um was es Deinem Gegenüber geht und Dein Gegenüber versteht jetzt besser, um was es Dir geht.

### 4 Lösungen entwickeln

Am Ende dieser Phase habt Ihr gemeinsam einige Vorschläge formuliert, wie Ihr weiter miteinander umgehen wollt.
Die Zahl der Vorschläge ist dabei nicht wichtig. Jeder von Euch hat ein gutes Verständnis, welche Vorschläge für Euch beide akzeptabel sind und welche nicht.

### 5 Abschließen

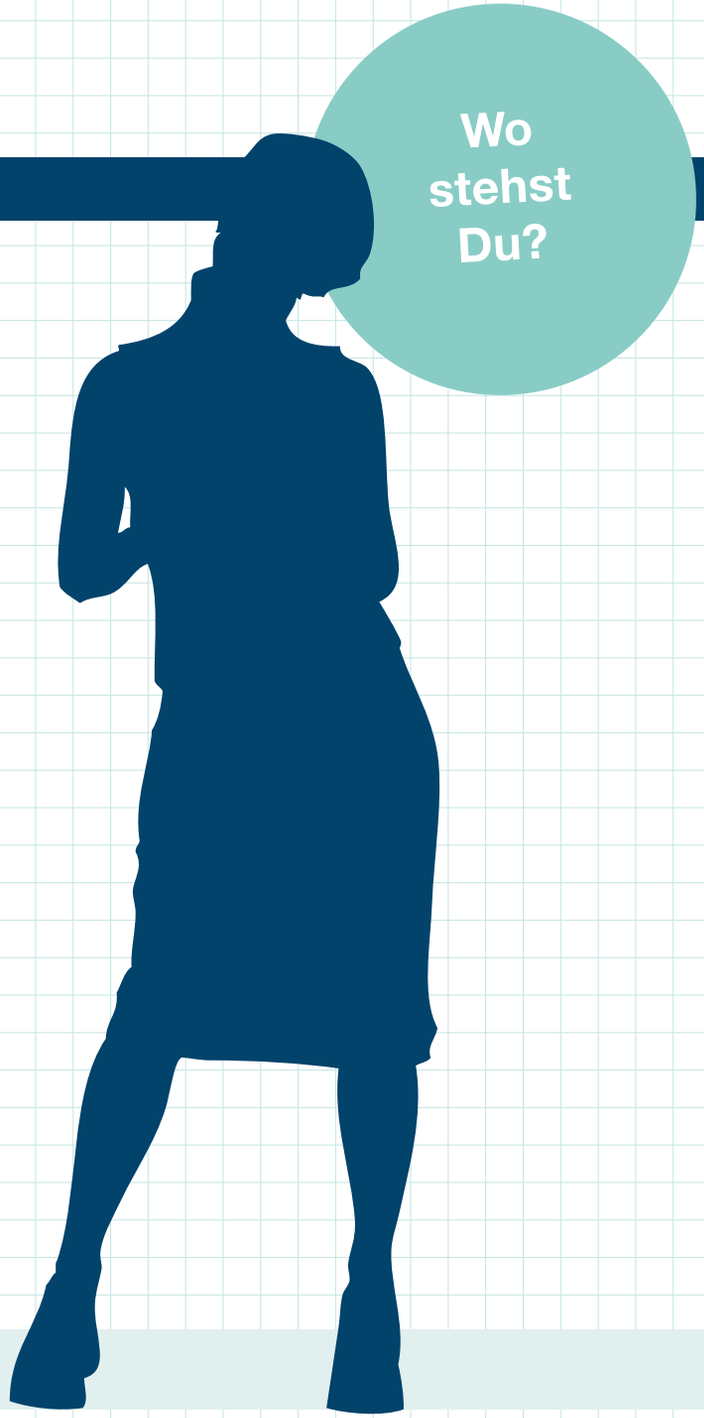
**Klasse!** Ihr habt es geschafft! Am Ende dieser Phase habt Ihr eine Vereinbarung gefunden. Ihr seid Euch einig, welche Vorschläge Ihr künftig umsetzen wollt – und Ihr habt festgestellt, dass für jeden einzelnen offenen Punkt zwischen Euch geklärt ist, wie ihr damit umgehen wollt. Vertagen ist erlaubt!

# PHASE 1
# VORBEREITUNG

# PHASE 1: VORBEREITUNG

## Eigene Motivation klären:

- Was möchte ich erreichen?
- Welche Ziele habe ich?
- Wie geht es mir?
- Welche Gefühle empfinde ich?
- Was genau ärgert oder stört mich?



# PHASE 1: VORBEREITUNG

## Motivation meines Gegenübers:

**Ich versuche, mich in mein Gegenüber hineinzuversetzen:**

- **Was möchte mein Gegenüber vermutlich erreichen?**
- **Wie geht es ihm / ihr vermutlich?**
- **Welche Ziele hat er / sie vermutlich?**
- **Welche Gefühle empfindet er / sie vermutlich?**
- **Was genau ärgert ihn / sie vermutlich?**

# PHASE 1: VORBEREITUNG

## Ich will den Konflikt lösen:

- Was brauche ich, um auf mein Gegenüber zuzugehen?
- In welcher Umgebung will ich mich treffen?
- Wie viel Zeit brauche ich?
- Was bin ich bereit, anzubieten?

# PHASE 1: VORBEREITUNG

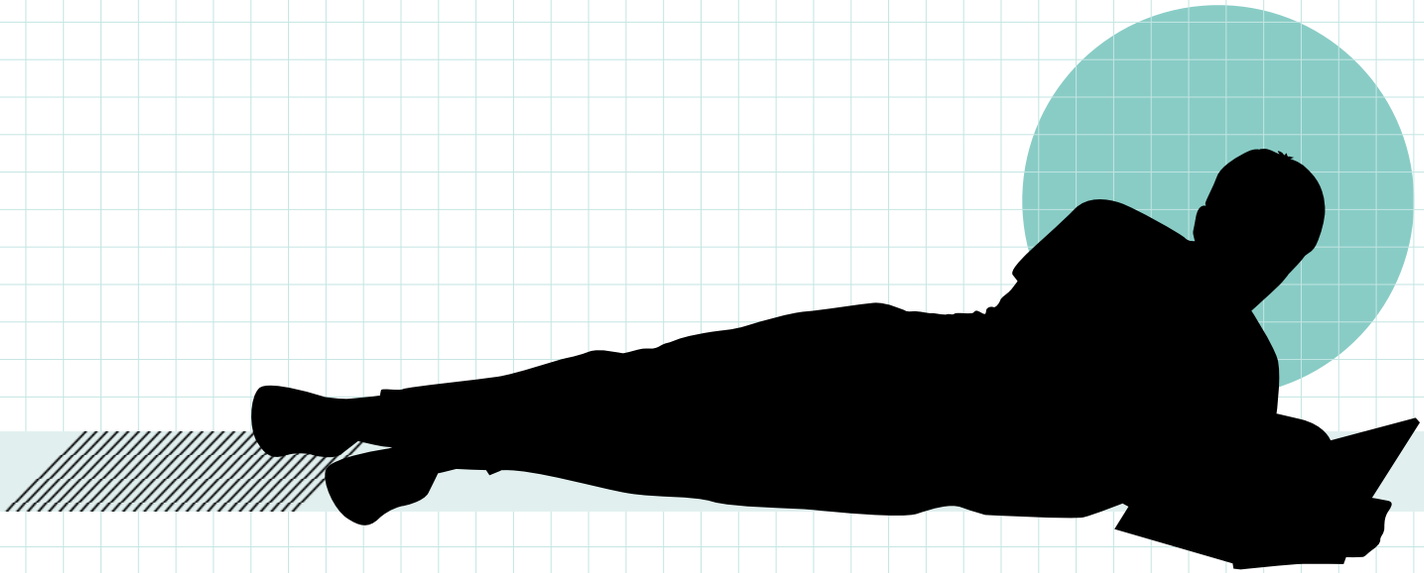
**Lass Dich auch von einem unerwünschten Gesprächsverlauf nicht beirren und bereite Dich auf den Ernstfall vor. Mach Dir im Vorfeld klar:**

- **Wo liegt meine Schmerzgrenze (Minimum), was möchte ich bei einer Auseinandersetzung mindestens ereichen?**
- **Welche Konsequenzen werde ich ziehen, wenn ich das Minimum nicht erreiche?**
- **Wie offen spreche ich mein Minimum aus? Drohe ich gleich mit Konsequenzen? Oder behalte ich mir vor, Konsequenzen erst später mitzuteilen?**

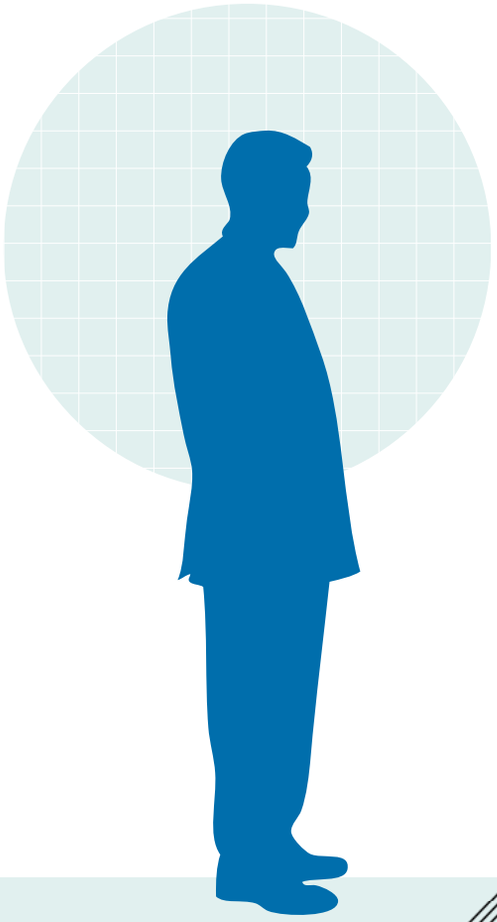
# PHASE 1: VORBEREITUNG

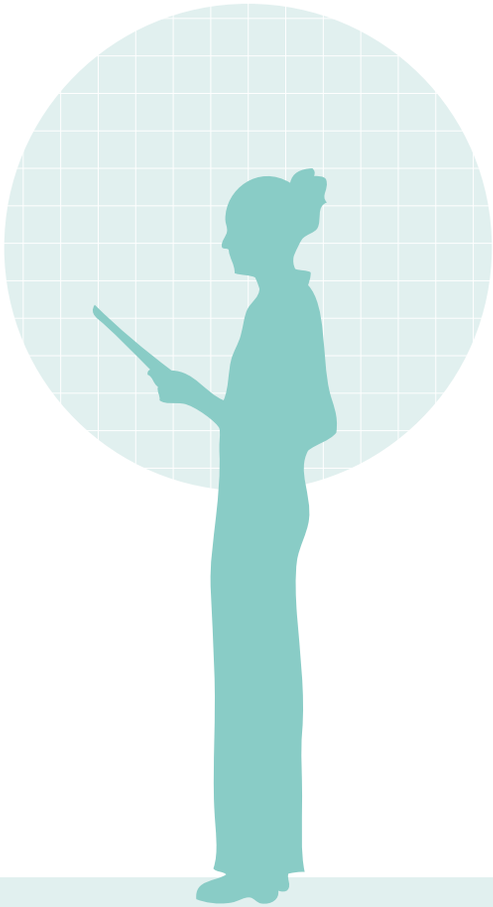
**Sobald Du Dir alle Fragen beantwortet hast, stell Dir diese Abschlussfrage:**

- **Was hat sich verändert, wenn ich jetzt an diesen Konflikt denke?**



# PHASE 2
# EINSTIEG IN DEN DIALOG





# PHASE 2: EINSTIEG IN DEN DIALOG

**Bereits die Art und Weise der Kontaktaufnahme kann auf den Verlauf Einfluss haben.**

**Überleg Dir:**

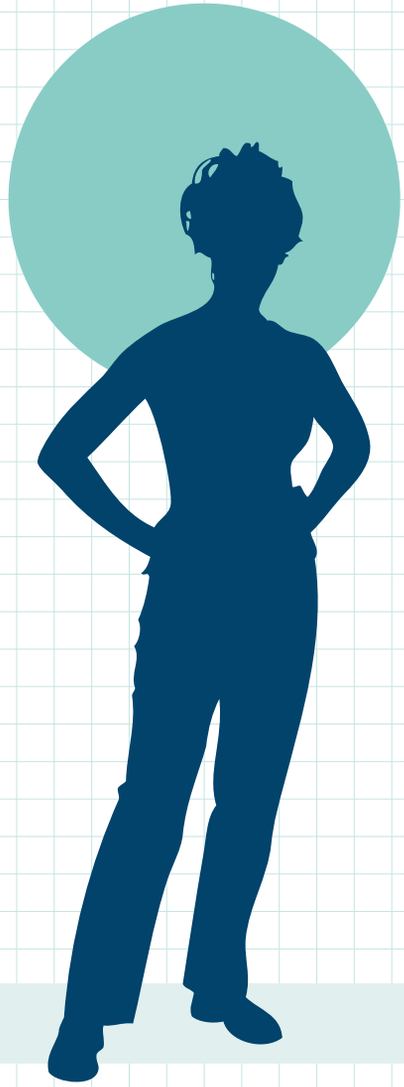
- **Wie möchte ich den Kontakt herstellen? Möchtest Du anrufen, eine SMS oder E-Mail schicken? Beim Gegenüber vorbeischauen oder sogar eine dritte Person einbinden?**
- **Wie möchtest Du Dein Gegenüber ansprechen?**

# PHASE 2: EINSTIEG IN DEN DIALOG

**Welchen genauen Anlass hat dieses Gespräch und zu welchem Ziel findet es statt?**

**Stell Dir eine Agenda auf.**

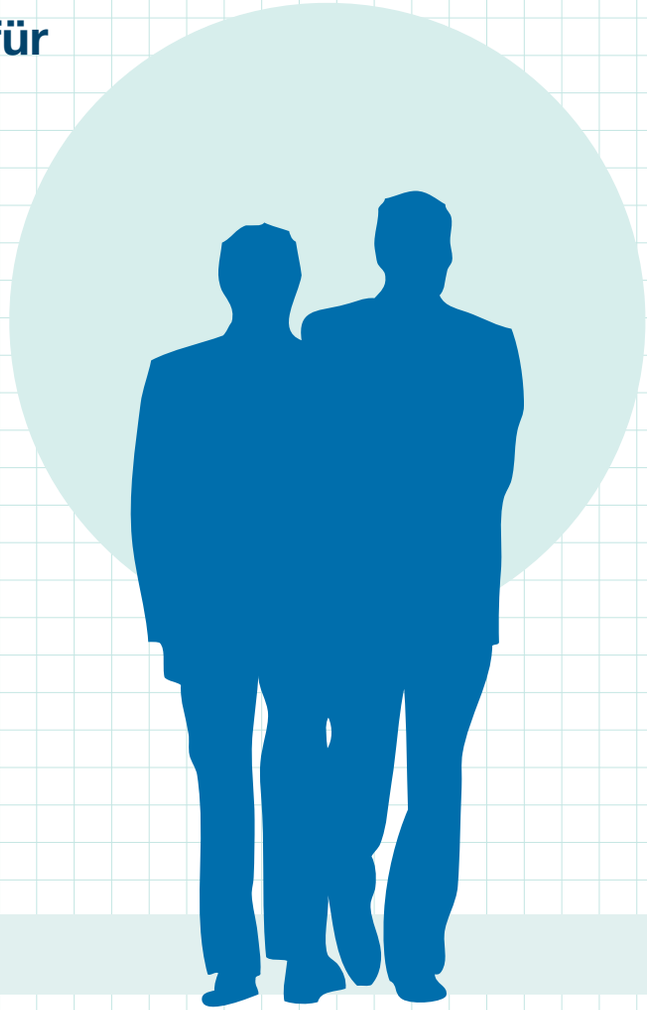
- **Welche Themen müssen auf die Agenda?**
- **Wer bestimmt die Themen auf der Agenda?**
- **Darf mein Gegenüber ebenfalls Themen für die Agenda benennen oder nehmen Sie dies in Anspruch?**
- **Was ist besser für ein gutes Ergebnis?**



# PHASE 2: EINSTIEG IN DEN DIALOG

## Überlege Dir ein ideales Vorgehen und stimme es ab:

- **Wer bestimmt Termin, Zeit, Ort und Teilnehmer?**
- **Wie erreichen wir eine verbindliche Übereinstimmung für die Vereinbarung?**
- **Wie gehst Du mit überraschenden Wendungen um?**



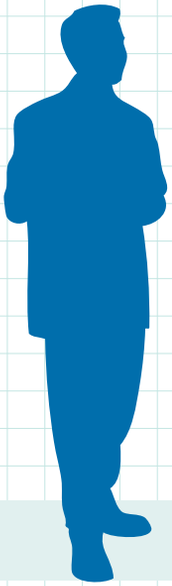
# PHASE 3
# AUSSPRACHE + KLÄRUNG DER SITUATION

# PHASE 3: AUSSPRACHE UND KLÄRUNG DER SITUATION

## Spreche den Konflikt konstruktiv an:

- **Wie führe ich zum Thema des Konflikts hin?**

- **Wie spreche ich das Streitthema an, ohne meinen Gegenüber zu verärgern oder zu provozieren?**



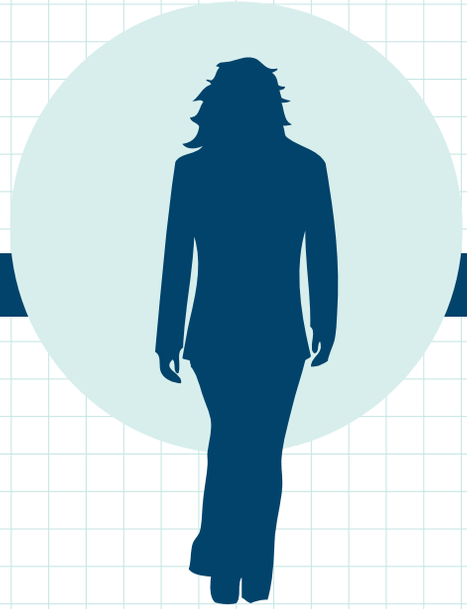
# PHASE 3: AUSSPRACHE UND KLÄRUNG DER SITUATION

## Gehe auf den Konfliktpartner ein:

- **Wie gebe ich meinem Gegenüber das Gefühl, dass ich mich auch für seine Position interessiere?**

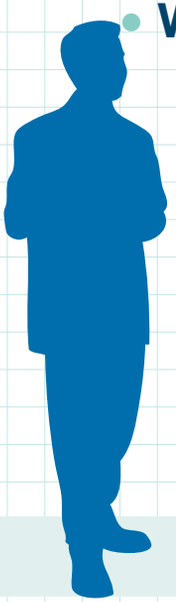
- **Wie weit soll ich auf meinen Konfliktpartner eingehen bzw. seinen Problemen Gehör verschaffen?**

# PHASE 3: AUSSPRACHE UND KLÄRUNG DER SITUATION

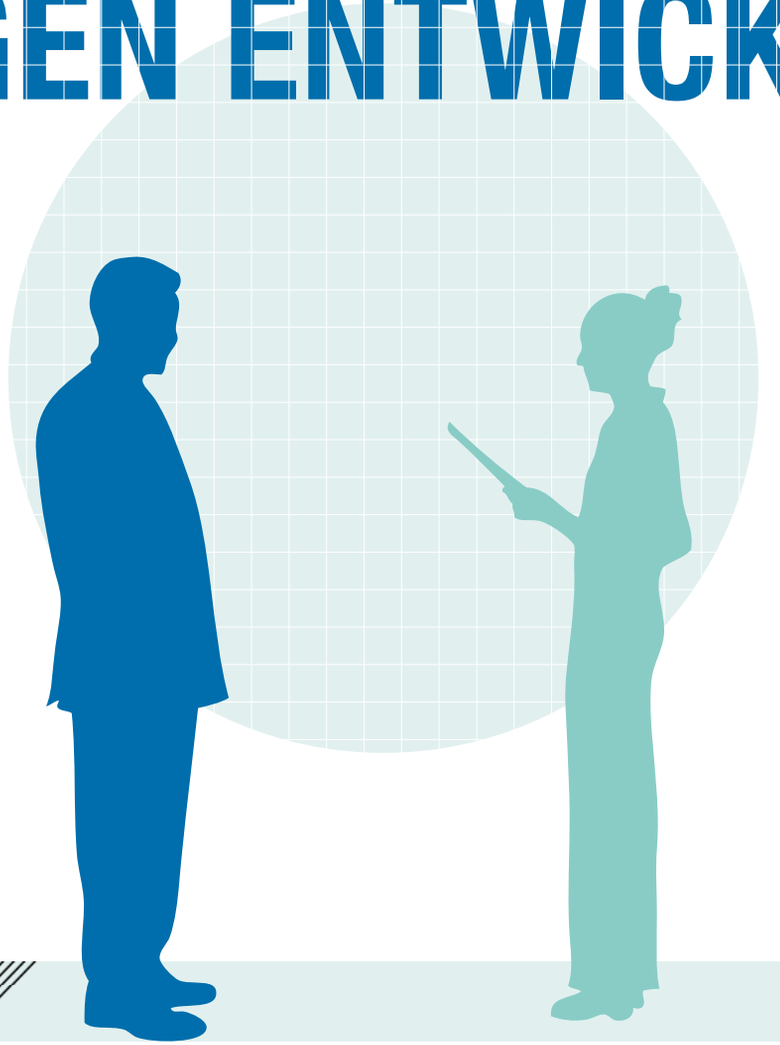


## Überlege Dir ein ideales Vorgehen und stimme es ab:

- **In welche Aspekte / Teile kann ich das Streitthema unterteilen?**
- **Für welche Aspekte / Teile können wir Einigkeit erlangen?**
- **Wie legen wir verbindlich fest, welche Aspekte als »geklärt« gelten?**



# PHASE 4
# LÖSUNGEN ENTWICKELN



# PHASE 4: LÖSUNGEN ENTWICKELN

## Äußere Deine Wünsche und Bedürfnisse:

- **Wie äußere ich meine Ansichten in einer angemessenen Art und Weise?**

- **Wie stark soll ich auf meinen Bedürfnissen und Ansichten beharren?**

# PHASE 4: LÖSUNGEN ENTWICKELN

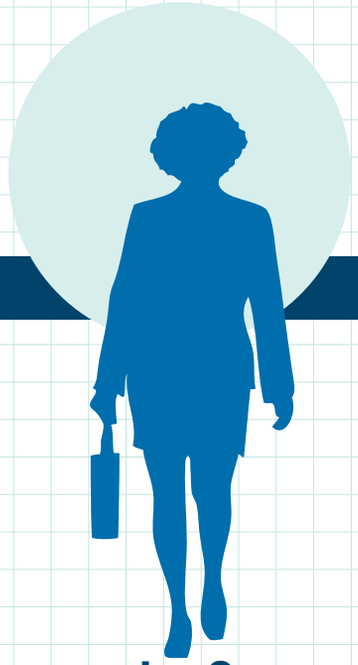
## Sammle Lösungsideen:

- **Welche Lösungen kommen in Frage?**

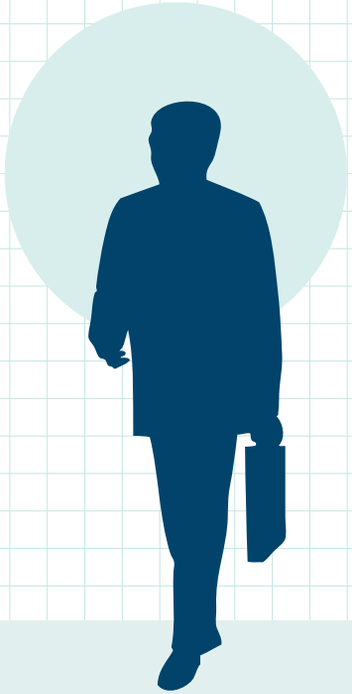
- **Inwieweit spiegeln sie meinen Standpunkt wider?**

# PHASE 4: LÖSUNGEN ENTWICKELN

## Treffe konkrete Vereinbarungen:



- In welcher Form treffe ich eine Vereinbarung?
- Wie soll die Einhaltung der Vereinbarung festgehalten werden?
- Ist die Vereinbarung für mich und meinen Gegenüber in Ordnung?



# PHASE 5
# DAS GESPRÄCH ABSCHLIESSEN

# PHASE 5: DAS GESPRÄCH ABSCHLIESSEN

## Kläre, ob alles besprochen wurde:

- **Kamen alle Konfliktthemen zur Sprache?**
- **Habe ich meinen Standpunkt klar formuliert?**
- **Sind alle Streitpunkte aus der Welt geschafft?**

# PHASE 5: DAS GESPRÄCH ABSCHLIESSEN

## Reflektiere das Gespräch:

- **Habe ich mich an die Regeln für die Konfliktführung gehalten?**

- **War das Gespräch zielführend?**

- **Was hätte man besser oder anders machen können?**

# PHASE 5: DAS GESPRÄCH ABSCHLIESSEN

## Finde einen positiven Abschluss:

- **Wie will ich mit meinem Gegenüber in Zukunft umgehen, falls der Konflikt erneut auftritt?**

- **Was ist nötig, um mit einem guten Gefühl aus dem Konfliktgespräch zu gehen?**

# NOTIZEN