

Ursachenzuschreibung

Checklist 2b Checklist 2b

Die Art der Ursachenzuschreibung, also die eigene Sichtweise, beeinflusst ganz wesentlich das Verhalten im Konfliktfall.

Es gibt zwei Möglichkeiten, diese Checklist zu benutzen:

a) Sie können überprüfen, zu welcher Sichtweise Sie selbst neigen, indem Sie anhand von früheren oder von gerade akuten Konflikten analysieren, wo Sie die Konfliktursachen gesehen haben oder sehen.

b) Sie können aber auch versuchen, sich in Ihren Kontrahenten hineinzusetzen: Welche Ursachen für den Konflikt sieht/sah er wohl?

1. Personalisierende Sichtweise

ursachenorientiert: allgemeine Persönlichkeitsmerkmale

Mein Kontrahent war/ist gegen mich, weil er allgemein

- aggressiv ist
- nach Macht strebt
- nach Macht strebt
- intolerant ist
- _____

zielorientiert: persönliche Interessen

Mein Kontrahent war/ist gegen mich, weil er sich einen persönlichen Vorteil verschaffen wollte/will, z.B.:

- Profilierung
- Erhöhung seiner Aufstiegschancen
- Kompetenzerweiterung
- _____

2. Umwelt- und sachorientierte Sichtweise

ursachenorientiert

Der Konflikt beruht auf

- Sachzwängen
- dem Arbeitsablauf
- der Arbeitsorganisation
- knappen Mitteln
- der Art der Ausstattung
- der Art der Informationen
- dem Verhalten Dritter
- _____

zielorientiert

Der Kontrahent hat(te) sachlich orientierte Ziele. Er glaubt(e), mit seinem Handlungsplan

- das Arbeitsergebnis der Abteilung verbessern zu können
- die Leistungsfähigkeit erhöhen zu können
- einen besseren Arbeitsablauf erreichen zu können
- Einsparungen erreichen zu können
- _____

Neigen *Sie* zu einer personalisierenden Sichtweise?

Wie Ihnen sicher bekannt ist, führt eine personalisierende Sichtweise selten zu befriedigenden Konfliktergebnissen. Sie sollten sich daher dazu „zwingen“, nach umwelt-/sachorientierten Konfliktursachen zu suchen.

Einen egoistischen oder verunsicherten Kontrahenten wird man bekämpfen oder ignorieren – eine Umerziehung gelingt selten.

Über sachliche Motive und Ziele aber kann man sich konstruktiv auseinandersetzen; und im Gefolge veränderter Bedingungen verändern sich unter Umständen auch die persönlichen Haltungen.

Neigt Ihr Kontrahent zu einer personalisierenden Sichtweise? Dann sollten Sie versuchen herauszufinden, was ihn zu seiner Ansicht veranlasst hat, und ihm Ihre sachlichen Gründe und/oder Ziele klarmachen.