

Wertvolle Konflikte

Seminar beim Powerday am 9. April 2005

1. Konflikte sind nötig
2. Konflikte benötigen Aufmerksamkeit und Nähe
3. Konflikte sind ein Indikator für Probleme
4. Konflikte sind Chancen zur Veränderung
5. Ein Konflikt besteht aus vielen Einzelteilen
6. In der Krise nach vorn schauen!

7. Vier Konflikttypen

	natürliche Verhaltensweise	Entwicklungsmöglichkeit
Der Kämpfer	<i>angreifen, anklagen</i>	
Der Konkurrent	<i>ablenken</i>	
Der Vorsichtige	<i>beschwichtigen</i>	
Der Besonnene	<i>rationalisieren</i>	

8. Ins Gespräch kommen: Eine neue Kommunikationsebene finden

9. Die Gesprächskultur beginnt von „oben“

10. Engpässe rechtzeitig identifizieren und angehen

11. Aus Gegnern gemeinsame Problemlöser machen

12. Die dahinterliegenden Interessen entdecken und ansprechen

„Etagen“	„Führungsinstrumente“
Überspielen	Machtmittel, Anweisungen; Konfrontation
Sachebene	Regeln und Gesetz
Beziehungsebene	Einsicht und Vermittlung
Werte, Prägungen	Lob, Bestätigung, Anerkennung
Gefühle	Empathie, Unterstützung, Dienen
Angst	Schutz und Sicherheit geben

13. Die Angst sehen und einen Raum der Geborgenheit schaffen

14. Konflikte bewerten

15. Mit unlösbaren Konflikten leben

© Johannes Stockmayer
 Onesimus-Dienste
 Leberbachstr.7
 72555 Metzingen
 Tel. 07123/61129
 Fax: 07123/947258
 E-Mail: onesimus@t-online.de
 Internet: www.onesimus-dienste.de