

Muss jemand verlieren, um zu gewinnen?

Unsere Einstellung zu Konflikten und wie wir in Konfliktsituationen reagieren, wird von Kindesbeinen an geprägt. Das einmal erlernte Muster läuft dann oft als Automatismus ab und passt sich nicht der Konfliktsituation an.

Jeder hat sicherlich ein Bild im Kopf von denen, die ständig Konflikte meiden, nachgeben, sofort Kompromisse suchen oder sich permanent durchsetzen.

Auch erlebe ich im Coaching immer wieder, dass Konflikte per se negativ besetzt sind. Sie bieten aber die Chance, Beziehungen nachhaltig zu verbessern. Relevante Probleme kommen an die Oberfläche und wir lernen uns intensiver kennen. Dauerhaften Schaden richtet meist nicht der Konflikt, sondern unsere Art und Weise damit umzugehen, an.

Es muss auch nicht ständig Gewinner oder Verlierer geben. In vielen Konfliktsituationen ist es möglich, zu kooperieren und gemeinsam an einer Lösung zu arbeiten, die die Bedürfnisse beider Parteien berücksichtigt.

- ☞ Eine wichtige Voraussetzung für win-win-Lösungen ist es, die eigenen und die Ziele der anderen Partei zu kennen. Wie kann man sich gegenseitig unterstützen?
- ☞ Ziele sind mehrdimensional und komplex – es geht nicht nur um die Sache und nicht ohne Emotionen. Wie ich behandelt oder wahrgenommen werden möchte oder mir den Ablauf wünsche, spielt auf beiden Seiten eine erhebliche Rolle. Ein Coach oder Mediator kann den Prozess bei Bedarf unterstützen.
- ☞ Die win-win-Strategie stellt in vielen Situationen eine Option dar.

Viele kennen auch die verschiedenen Konfliktlösungsstrategien, wenden das Spektrum aber nicht an. Um dieses Knowing-Doing-Gap zu überwinden, erfordert es Übung.