

Anregungsblatt für Konfliktbeschreibung

Beschreiben Sie einen zwischenpersönlichen Konflikt, den Sie selbst erlebt haben (d.h. an dem Sie selbst beteiligt waren). Bitte gehen Sie dabei von folgender Definition eines (Zweipersonen-)Konfliktes aus:

Ein Konflikt liegt vor, wenn die beiden Personen wahrnehmen, daß sie gegenseitig unvereinbare Interessen (z.B. Verhaltenswünsche, Absichten) haben. Zum Beispiel: Person A möchte, daß Person B etwas tut/unterläßt, und B lehnt diese Bitte bzw. Forderung ab. Oder: Person A und Person B möchten (gleichzeitig) in den Besitz von etwas kommen, das - von den Gegebenheiten her - nur eine von ihnen haben kann.

Sie können bei der Beschreibung auf folgende Punkte eingehen:

-
- (1) Kurze Charakterisierung der Konfliktpartner (z.B. Geschlecht), Art der Beziehung (z.B. Geschwister, Zimmergenossen).
 - (2) Worum ging es?
 - (3) Wie fing der äußere Konflikt (die "Auseinandersetzung") an (durch welches Verhalten des einen oder anderen Partners)? Zusätzlich: Welche Gefühle waren für Sie damit verbunden?
 - (4) Welches "Konflikt-Verhalten" zeigten die beiden Beteiligten (d.h. Sie und Ihr "Gegenüber") im Laufe des Konflikts (m.a.W.: beschreiben Sie den äußeren Verlauf des Konflikts)? Hierbei könnten Sie evtl. unterscheiden zwischen (a) konfliktverstärkenden und (b) konfliktmindernden Verhaltensweisen. Verwenden Sie ggbf. bitte die wörtliche Rede; dadurch wird die Beschreibung konkreter.
 - (5) Wie sah der Konfliktausgang (die "Lösung") aus? - (Vergleich des Zustandes vor Beginn mit dem Zustand nach Beendigung der Auseinandersetzung.) - Zusätzlich: Was fühlten Sie nun?
 - (6) (Falls der Konflikt derzeit noch andauert:) Wie wird nach Ihrer Einschätzung der Konfliktausgang aussehen (welches wird die "Lösung" sein)?
 - (7) Wie lange liegt der Konflikt (anfang) zurück?
-

1. Wieviel lag Ihnen – noch vor Beginn der Auseinandersetzung – daran, dass Ihre Interessen in diesem Konflikt realisiert würden (d.h. dass Sie ein gutes Konfliktergebnis erzielen würden)?

___ Mir lag wenig daran, dass meine Interessen realisiert würden.

___ Mir lag viel daran, dass meine Interessen realisiert würden.

2. Wieviel lag Ihnen – noch vor Beginn der Auseinandersetzung – daran, dass die Interessen der anderen Person in diesem Konflikt realisiert würden (d.h. dass diese ein gutes Konfliktergebnis erzielen würde)?

___ Mir lag wenig daran, dass ihre Interessen realisiert würden.

___ Mir lag viel daran, dass ihre Interessen realisiert würden.

3. a) Welches war Ihre überwiegend eingesetzte „Strategie“ in diesem Konflikt (setzen Sie bitte eine „1“ ein).

___ Kämpfen (d.h. das von Ihnen Gewünschte durchsetzen)

___ (Einseitiges) Nachgeben (Ihrerseits)

___ Problemlösen (d.h. eine Lösung finden, die für beide Parteien akzeptabel ist)

___ Untätigkeit

___ Rückzug (Verlassen der Situation bzw. der Beziehung)

3. b) Wenn Sie weitere Strategien eingesetzt haben, setzen Sie bitte jeweils eine „2“, „3“ ... ein – entsprechend der Rangfolge des Einsatzes.

4. Wie schätzen Sie die Wahrscheinlichkeit ein, dass die betreffende Strategie – falls Sie sie eingesetzt hätten – zur Realisierung

(a) Ihrer eigenen Interessen geführt hätte bzw. (b) zur Realisierung der Interessen der anderen Person geführt hätte. Bitte eine der folgenden Ziffern einsetzen:

1 = sehr unwahrscheinlich; 2 = einigermaßen unwahrscheinlich; 3 = etwa gleich unwahrscheinlich/wahrscheinlich; 4 = einigermaßen wahrscheinlich; 5 = sehr wahrscheinlich.

a) Eigene Interessen: Kämpfen ___; Nachgeben ___; Problemlösen ___; Untätigkeit ___; Rückzug ___.

b) Interessen der anderen Person: Kämpfen ___; Nachgeben ___; Problemlösen ___; Untätigkeit ___; Rückzug ___.

Zwischenpersönliche Konflikte: Verhaltensweisen und Lösungswege

1. Einführendes (z. B. Definition von „Konflikt“)
2. Die vier Strategien nach Pruitt und Rubin
 - 2.1. Übersicht über die Strategien (Kämpfen, Nachgeben, Problemlösen, Vermeidung)
 - 2.2. Wovon hängt es ab, welche Strategie eine Konfliktpartei einsetzt? (Das „Dual-Concern“-Modell von Pruitt und Rubin)
 - 2.3. Eigene Forschung zum „Dual-Concern“-Modell
3. Die Strategie „Problemlösen“ - mit besonderer Berücksichtigung des „integrativen“ Problemlösens
 - 3.1. Drei Typen des Problemlösens
 - (a) Einigung auf ein Verfahren (z. B. eine Regel, eine Norm) zur Bestimmung des „Gewinners“ bzw. „Verlierers“
 - (b) Kompromissfindung (durch Verhandeln)
 - (c) Integratives Problemlösen
 - 3.2. Diskussion einzelner Varianten integrativen Problemlösens
 - 3.2.1. „Den Kuchen vergrößern“
 - 3.2.2. Unspezifische Ersatzleistung
 - 3.2.3. „Kuhhandel“ (Ausgleich über mehrere Konfliktpunkte hinweg)
 - 3.2.4. Kostenverringerung
 - 3.2.5. (Interessen-) Überbrückung („bridging“)

Literatur: Rubin, J. Z., Pruitt, D. G., & Kim, S. H. (1994).
 Social conflict: Escalation, stalemate, and settlement. New York:
 McGraw-Hill.

Lamm, H. (Hrsg.) (2004). Praxishandbuch Sozialpsychologie in
 biographischen Erlebnisschilderungen: Das täglich Drama um das
 Mit- und Gegeneinander. Baltmannsweiler: Schneider Verlag
 Hohengehren.

Neuerscheinung Sommer 2004

Praxishandbuch Sozialpsychologie in biographischen Erlebnisschilderungen

Das tägliche Drama um das Mit- und Gegeneinander

Herausgegeben von **Helmut Lamm**. 2004. XII, 268 Seiten mit 21 Illustrationen. Kt. ISBN 3896768247.
€ 19,—



Dieses Buch enthält je 15 wahre Geschichten zu 21 zentralen Themen des zwischenmenschlichen Umgangs – z. B. Aggression, Beeinflussung, Einschmeicheln, Kommunikation, Lügen, Konflikt, Ungerechtigkeit. Es stellt den Versuch einer neuartigen Synthese aus wissenschaftlicher Analyse und individueller Erlebnisschilderung dar. Die für den Laien verständlich geschriebene wissenschaftliche Einführung in die Psychologie eines jeden Themas nimmt Bezug auf einzelne Geschichtenbeispiele. Aus den Geschichten mehrerer tausend junger Erwachsener wurden die spannendsten ausgewählt. Jedes Thema dürfte in sich von Interesse sein, da der Leser vermutlich die betreffende Problemsituation, in die er früher oder später natürlicherweise geraten wird, gerne besser verstehen und bewältigen würde. – Zusätzlich wurde jede Geschichte auf bestimmte Merkmale des darin vorkommenden Verhaltens hin charakterisiert (z. B. moralisch lobenswert, einfallsreich, kompetent, „typisch männlich“, „typisch weiblich“, emotional), so dass der Leser eine weitere Auswahl- und Reflexionsgrundlage hat. Dieses Buch richtet sich an Erziehende, Dozenten, Studierende und an jeden, der sich für Psychologie im Alltag interessiert.

Der **Herausgeber** (und **Autor** der wissenschaftlichen Einführung):

Prof. Dr. **Helmut Lamm** lehrt Sozialpsychologie an der Erziehungswissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln. Promotion an der Princeton University (U.S.A.). Ca. 80 Veröffentlichungen, z. T. in den international führenden Fachzeitschriften. Forschungsschwerpunkte: Zwischenpersönliche Attraktion, Gerechtigkeit, Konflikte; Brainstorming, Entscheidungs- und Verhandlungsprozesse in Gruppen; Einsamkeit; zukunftsbezogene Einstellungen.

Schneider Verlag Hohengehren · Wilhelmstr. 13 · D-73666 Baltmannsweiler

✕

Bestellschein:

Bitte liefern Sie mir auf eigene Rechnung – Rechnung der Schule/Institution:

... Helmut Lamm (Hrsg.)
Praxishandbuch Sozialpsychologie
zum Preis von € 19,— (incl. Versand)

Name und Anschrift:

Datum:

Schneider Verlag Hohengehren
Wilhelmstr. 13
D-73666 Baltmannsweiler

Telefax: 07153-48761

Auf der Rückseite finden Sie das Inhaltsverzeichnis des Bandes!

Bitte besuchen Sie uns auch im Internet unter www.paedagogik.de

Inhaltsverzeichnis

Vorwort – eine „Gebrauchsanweisung“	VII
Danksagung	IX
Sozialpsychologische Einführung: Zentrale Themen der zwischenpersönlichen Interaktion	1
Die Erlebnis schilderungen (Die „Geschichten“)	37
1. Aggression	39
2. Beeinflussung	53
3. Drohung	69
4. Einschmeicheln	77
5. Erfolgreiche Hilfesuche	83
6. Erfolgreiche Hilfesuche	91
7. Gehorsam	97
8. Gehorsamsverweigerung	105
9. Gestörte Kommunikation	113
10. Hilfe empfangen	127
11. Hilfreiches Verhalten	137
12. Kommunikation	151
13. Konflikt	167
14. Konformität oder Widerstand? (Allein gegen die Gruppenmehrheit)	181
15. Lügen	191
16. Nichterfüllung einer Bitte	201
17. Schüchternheit	207
18. Störendes/unfaïres Verhalten einer anderen Person	217
19. Ungerechtigkeit	225
20. Verhandeln	237
21. Versprechen	245
Anhang 1: Thematisch-struktureller Leitrahmen (Instruktionen) für die Autoren	251
Anhang 2a: Charakterisierungen der Geschichten nach Verhaltensmerkmalen	262
Anhang 2b: Kodierleitfaden (Kriterien für die Charakterisierungen)	264
Literaturverzeichnis	266

Titel einiger Geschichten (nachträglich formuliert vom Herausgeber)

- Widersprüchliche Wünsche bezüglich der Urlaubsgestaltung verursachen Zerstörungswut bei Vater und Sohn
- Sireit um einen Schmutzleck im Treppenhaus eskaliert bis zum gegenseitigen Ohrfeigen
- Wegen Fremdgehens seiner Freundin wird Peter gehänselt und daraufhin gewalttätig
- Ehefrau lehrt ihren Mann die Beruhigung des gemeinsamen Kindes
- Schülerin versucht, ihre Freundin mit Drohungen zur Hilfe während einer Matheklausur zu bewegen
- Parksünderin erweicht Polizisten durch Erregung von Mitleid
- Eine Falsch-Sängerin sieht beim privaten Gespräch mit der Chorleiterin ihre Inkompetenz ein
- Nach einer unruhigen Nacht versucht eine Frau, ihren Freund morgens zum Aufstehen zu bewegen
- Durch konsequentes Verhalten setzt eine Frau sich auf einer Party gegenüber ihrem Freund durch
- Beistand der Freundin vor einer angstbesetzten Prüfung
- Junge Frau hält ihre Freundin von Selbstmordversuch ab
- Mütterliche Neugierde bezüglich der Ex-Freundin des Sohnes
- Der Freund der Mutter – Umgang mit einer neuen Lebenssituation
- Gespräch vor der Trennung
- Verhandlung über den Stundenlohn
- Frau will momentane Gefühle ihres Freundes herausfinden
- Streitgespräch zwischen Geschwistern über die häuslichen Pflichten
- Ungewollte Schwangerschaft: Er ist für Abtreibung, sie ist für das Kind
- Studentin wird ungerechterweise von ihrem Platz in der Oper gewiesen, wegen einer Doppelbelegungsspanne
- Vater lehnt Partner seiner Tochter unbeirrbar ab, ohne ihn überhaupt gesehen oder gesprochen zu haben
- Partner lehnt es nach Ende einer Phase beruflicher Belastung ab, wieder seinen Anteil an der Hausarbeit zu übernehmen