



# Ein Konfliktgespräch führen (wenn man Konfliktpartei ist)

## 1. Ich motiviere mich selbst:

- Wie erlebe ich diesen Konflikt mit diesem Partner?
- Was genau stört mich?
- Welche Beziehung habe ich zu diesem Partner?
- Welche Beziehung habe ich zum Thema des Konflikts?
- Was will ich in diesem Gespräch erreichen?

**Ich schließe den 1. Kontrakt mit mir selbst:  
Ich entscheide mich dafür, dieses Gespräch zu führen.**

## 2. Ich motiviere meinen Partner (Ich-Botschaft, keine elterliche Du-Botschaft):

- Ich beschreibe, wie ich jetzt den Konflikt mit ihm erlebe, d. h. ich schildere meine äußere und innere Wahrnehmung.
- Ich beschreibe, was dieser Konflikt für mich persönlich bedeutet.
- Ich äußere meinen Wunsch, mit ihm an einer Lösung des Konflikts zu arbeiten.

**Wir vereinbaren, dieses Gespräch miteinander zu führen (2. Kontrakt).**

## 3. Wir gestalten den Verlauf des Konfliktgesprächs:

- Ich bitte meinen Partner, nun seinerseits zu schildern, wie er diesen Konflikt erlebt.  
(dabei aktiv zuhören, nicht unterbrechen, akzeptieren, spiegeln, verstehen)
- Wir entwickeln gemeinsam die Konfliktstruktur und arbeiten die Unterschiede heraus:
  - unterschiedliche Interessen
  - unterschiedliche Bedürfnisse
  - unterschiedliche Ziele
  - unterschiedliche Charaktere
  - unterschiedliche Machtstrukturen
- Wir erarbeiten ein gemeinsames Ziel (im Konsens).
- Wir sammeln Lösungsvorschläge:
  - Brainstorming
  - Gewichtung
  - Konsensentscheide

**Wir entwickeln daraus eine klar definierte Maßnahme: Gewinner-Gewinner-Situation. Der 3. Kontrakt: Dieses Ergebnis können wir beide unterschreiben.**



## Ein Konfliktgespräch führen (wenn man Konfliktpartei ist)

### 4. Wir planen die Realisierung der Maßnahme:

- Welche Hilfsmittel brauchen wir, um die Maßnahme durchzuführen?
- Wen müssen wir informieren?
- Welche flankierenden Aktionen sind ggf. notwendig?
- Welche Spielregeln sind hilfreich?

**Der 4. Kontrakt: So wollen wir die Maßnahme realisieren.**

### 5. Wir planen die Überprüfung der Realisierung:

- Wie wollen wir die Realisierung der Maßnahme überprüfen?
- Welche Sanktionen wollen wir eventuell verabreden?

**Der 5. Kontrakt: So wollen wir mit Kontrolle und Sanktionen umgehen.**

*Aus: Philipp, E., & Rademacher, H. (2010). Konfliktmanagement im Kollegium. Arbeitsbuch mit Modellen und Methoden.*