







## Evolutionäres Konfliktcoaching nach Radatz

Was	Zeit	Fragen - Auftrag	Wichtig ist
Konflikt schildern 	3'	<ul style="list-style-type: none"> <li>Worum geht es im Konflikt; was ist der Hauptgegenstand?</li> <li>Wer ist aktiv beteiligt?</li> <li>Wer tut was im Konflikt?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Keine lange Diskussion</li> <li>nur beobachtbares Verhalten schildern lassen)</li> </ul>
Skalenfrage 	5'	<ul style="list-style-type: none"> <li>Auf einer Skala von 0-10, wenn 0 der schlimmste Zustand in Ihrem Konflikt ist und 10 der Zielzustand:</li> <li>Was genau würden Sie bei 10 machen?</li> <li>Woran würde Ihr Konfliktpartner erkennen, dass Sie bei einer 10 sind?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Konsequent lösungsorientierte Aussagen einholen; dabei helfen</li> <li>Keine Abwesenheit von Handlungen, sondern nur positiv Beschreibbares</li> </ul>
Derzeitiger Skalenwert 	1'	Und auf welchem Wert stehen Sie jetzt gerade auf der Skala?	Keine Begründung zulassen; nur den Wert abholen
Heutiges Ziel auf der Skala 	10'	<ul style="list-style-type: none"> <li>Welchen Punkt auf der Skala wollen Sie heute gerne erreichen?</li> <li>Was tun Sie bei diesem Skalenwert anders als heute?</li> <li>Und wenn Sie das tun, was wird dann wohl Ihr Konfliktpartner ander(e)s tun?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hier geht es darum, die Voraussetzungen heute zu schaffen, damit der Konflikt sich bessern kann</li> <li>Im Wissen, dass das eine Mutmassung ist, die aber systemisch wahrscheinlich ist</li> </ul>
Verhaltensunterschiede bilden 	5'	<ul style="list-style-type: none"> <li>Was wäre der Unterschied in Ihrem Verhalten, wenn Sie einen Punkt höher wären?</li> <li>Was würde der KP dann anders tun?</li> <li>Und der KP das anders tut, was würden Sie dann anders tun?</li> <li>Etc.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hier geht es darum, die wechselseitige Abhängigkeit des Verhaltes im Konflikt zu erkennen; sowohl für das Problem, wie auch die Lösung</li> <li>Zum Streiten braucht es zwei; zum Aufhören eine Person</li> </ul>
Entscheidung treffen 	10'	Wenn Sie jetzt – unter Einbezug von Gewinn und Verlust – eine Entscheidung treffen könnten; was wäre diese?	Unter der Annahme, dass der KP sich nicht nicht verändern kann, wenn Sie sich verändern...
Comitment für Massnahmen einholen	5'	<ul style="list-style-type: none"> <li>Was wollen Sie ab morgen konkret anders tun?</li> <li>Wie könnten Sie sich selbst erfolgreich boykottieren?</li> <li>Was könnte Sie daran hindern, zurückzufallen?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Konkret beschreibbares Verhalten und Aktionen</li> <li>Die paradoxe Frage mit einem Lächeln unterlegen</li> <li>Auf Strategie zur Sicherung des Erfolgs fokussieren</li> </ul>