FRAGEBOGEN ZUR SELBSTBEWERTUNG DES VERHALTENS IN KONFLIKTSITUATIONEN

Füllen Sie den folgenden Fragebogen aus, indem Sie die Ihnen entsprechende Antwort in der Kolonne ankreuzen:

- **Eher wahr**: wenn Sie die meiste Zeit auf diese Art denken und handeln
- **Eher falsch**: wenn Sie nur selten tun oder denken, was beschrieben ist

N°	Elemente	Eher wahr	Eher falsch
1	Ich sage oft ja, während ich lieber nein sagen möchte		
2	Ich verteidige meine Rechte, ohne auf die der Anderen zu übergreifen		
3	Ich ziehe vor zu verbergen, was ich denke und fühle, wenn ich die Person nicht gut kenne		
4	Ich bin eher autoritär und entschlossen		
5	Es ist im Allgemeinen leichter und klüger, über einen Mittelsmann zu handeln als direkt		
6	Ich habe keine Angst zu kritisieren und den Leuten zu sagen, was ich denke		
7	Ich wage nicht, gewisse Aufgaben abzulehnen, die ganz offensichtlich nicht in meinen Zuständigkeitsbereich gehören		
8	Ich habe keine Angst, meine Meinung zu sagen, selbst feindseligen Gesprächspartnern gegenüber		
9	Bei einer Diskussion ziehe ich es vor, mich zurückzuhalten, um zu sehen, wie sie sich entwickelt		
10	Man wirft mir manchmal vor, den Geist des Widerspruchs zu haben		
11	Es fällt mir schwer, anderen zuzuhören		
12	Ich richte es ein, um zu den Eingeweihten zu gehören, das hat mir schon gute Dienste geleistet		
13	Man betrachtet mich als schlau und entschlossen in den Beziehungen		
14	Ich unterhalte mit den Anderen Beziehungen, die eher auf Vertrauen als auf Macht oder Berechnung gegründet sind		
15	Ich ziehe es vor, einen Kollegen nicht um Hilfe zu bitten ; er könnte sonst denken ich sei nicht kompetent		

©Pro Mind Consulting AG 2012

N°	Elemente	Eher wahr	Eher falsch
16	Ich bin scheu und fühle mich blockiert sobald ich etwas Ungewöhnliches tun soll		
17	Man nennt mich aufbrausend; ich rege mich auf und dies bringt die Andern zum Lachen		
18	Es fällt mir leicht, in direktem Kontakt mit den Anderen zu kommen		
19	Ich spiele oft Theater: was soll man sonst tun, um zum Ziel zu kommen?		
20	Ich bin geschwätzig und unterbreche die Anderen, ohne mir dessen rechtzeitig bewusst zu werden		
21	Ich habe Ehrgeiz und bin bereit alles zu tun, um mein Ziel zu erreichen		
22	Im Allgemeinen weiss ich, an welche Person man sich wenden muss und wann : dies ist wichtig, um Erfolg zu haben		
23	Im Fall von Uneinigkeit suche ich einen realistischen Kompromiss, aufgrund der gegenseitigen Interessen		
24	Ich ziehe es vor, mit offenen Karten zu spielen		
25	Ich habe Tendenz zu verschieben, was ich machen muss		
26	Ich lasse oft eine Arbeit liegen, ohne sie zu beenden		
27	Im Allgemeinen zeige ich mich wie ich bin, ohne meine Gefühle zu verbergen		
28	Es braucht viel, um mich einzuschüchtern		
29	Den Anderen Angst zu machen, ist oft ein gutes Mittel, um an Macht zu gewinnen		
30	Wenn man mich einmal überlistet hat, weiss ich, wie meine Revanche zu nehmen		
31	Will man jemanden kritisieren, ist es wirksam ihm vorzuwerfen, seinen eigenen Prinzipien nicht zu folgen. Er ist notgedrungen einverstanden damit		
32	Ich weiss, wie Vorteil aus dem System ziehen, ich weiss mir zu helfen		
33	Ich bin fähig mich selbst zu sein und dabei trotzdem gesellschaftlich akzeptiert zu werden		
34	Wenn ich nicht einverstanden bin, wage ich es ohne Leidenschaft zu sagen und man hört mir zu		
35	Ich bemühe mich, den Anderen nicht lästig zu fallen		
36	Es fällt mir schwer Partei zu ergreifen und zu wählen		
37	Ich bin nicht gern die einzige Person einer Gruppe mit meiner Meinung: in diesem Fall ziehe ich es vor zu schweigen		

©Pro Mind Consulting AG 2012

N°	Elemente	Eher wahr	Eher falsch
38	Ich habe keine Angst, in der Öffentlichkeit zu sprechen		
39	Im Leben sind Kräfteverhältnisse überall		
40	Ich habe keine Angst, gefährliche und riskante Herausforderungen anzunehmen		
41	Konflikte erzeugen kann effizienter sein, als Spannungen abbauen		
42	Offenheit zu zeigen ist ein gutes Mittel, um Vertrauen aufzubauen		
43	Ich kann zuhören und unterbreche den Sprechenden nicht		
44	Ich führe zu Ende, was ich entschieden habe zu tun		
45	Ich habe keine Angst, meine Gefühle auszudrücken, so wie ich sie empfinde		
46	Es fällt mir leicht, Andere leicht für meine Ideen zu gewinnen		
47	Jemandem zu schmeicheln ist immer noch ein gutes Mittel, um zu erhalten was man will		
48	Es fällt mir schwer, meine Redezeit zu kontrollieren		
49	Ich kann mit beissender Ironie umgehen		
50	Ich bin hilfsbereit und umgänglich ; manchmal werde ich auch ein wenig ausgenutzt		
51	Ich beobachte lieber als teilnehmen		
52	Ich ziehe es vor, im Hintergrund zu sein, als im Rampenlicht zu stehen		
53	Ich glaube nicht, dass die Manipulation eine wirksame Lösung ist		
54	Man muss seine Absichten nicht zu schnell bekanntgeben, das ist ungeschickt		
55	Ich schockiere die Leute oft mit meinen Äusserungen		
56	Ich bin lieber ein Löwe als ein Lamm		
57	Die Anderen zu manipulieren ist oft das einzige praktische Mittel, um zu erhalten was man will		
58	Im Allgemeinen kann ich wirksam protestieren, ohne übertriebene Aggressivität		
59	Ich finde, dass die Probleme nicht wirklich gelöst werden können, ohne die tieferen Ursachen zu suchen		
60	Ich mag es nicht, etwas zu tun, was Anderen eine schlechte Meinung von mir geben kann.		

Dieser Fragebogen wurde dem Buch "Die Selbstbehauptung" (D. Chalvin, Verlag ESF, 1981) entnommen.

©Pro Mind Consulting AG 2012

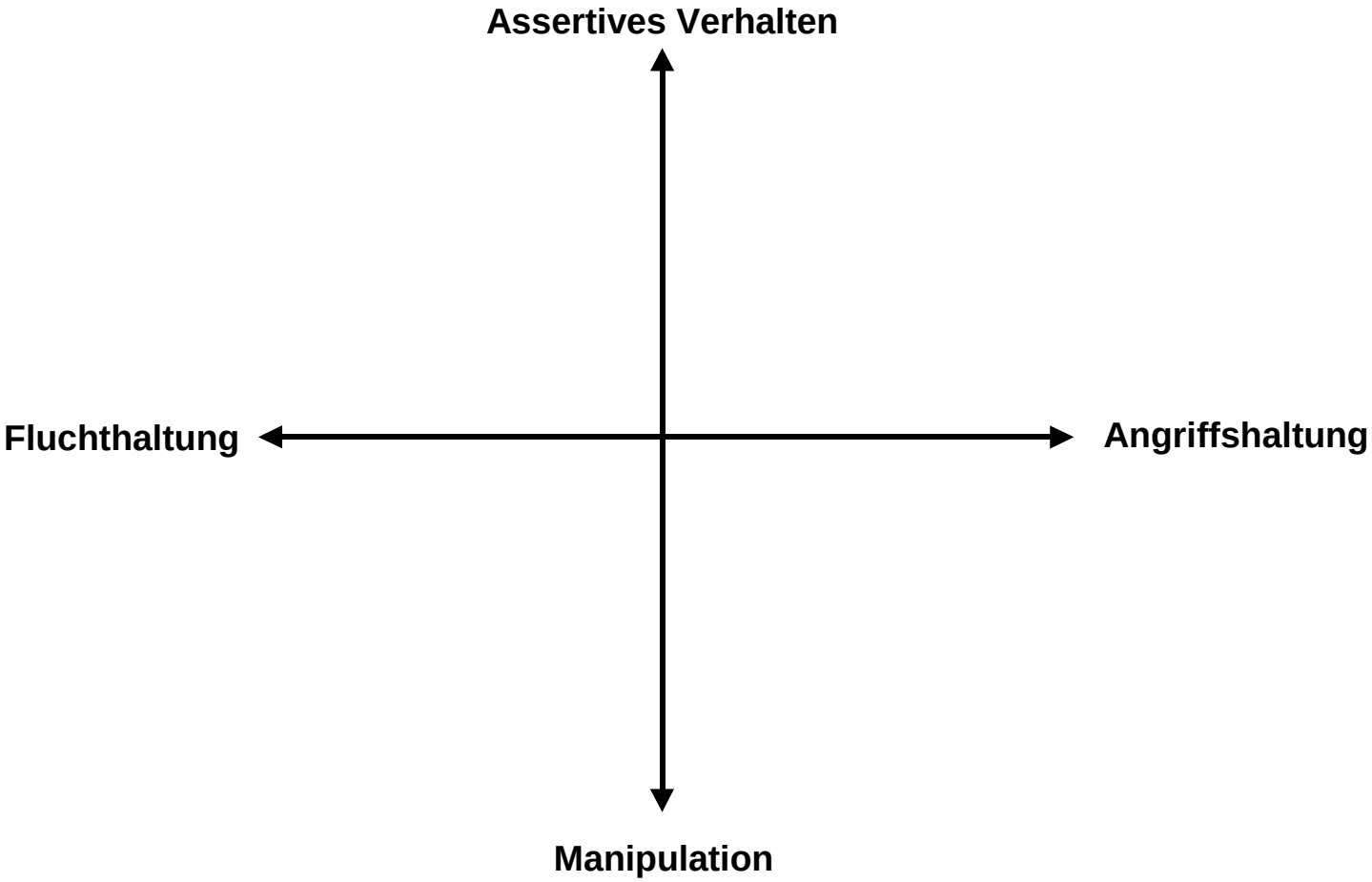
Selbstbewertung " Ihrer Haltungen – Punktrechnung

Jeder Satz ist ein Beispiel **von passiver Fluchthaltung, von agressiver Angriffshaltung, von Manipulation** oder **assertives Verhalten.** Die Sätze, mit einer Nummer versehen, sind in vier Kolonnen unterteilt, die den vier verschiedenen Haltungen entsprechen. Sie notieren einen Punkt, wenn Sie mit « Ja, eher wahr » geantwortet haben. Die Gesamtsumme Ihrer Punkte gibt den Grad Ihrer Tendenz an, die angegebene Haltung einzunehmen

Passive Fluchthaltung		Agressive Angriffshaltung		Manipulations-haltung		Assertive Haltung	
1		4		3		2	
7		6		5		8	
15		10		9		14	
16		11		12		18	
17		20		13		23	
25		21		19		24	
26		28		22		27	
35		29		31		33	
36		30		32		34	
37		39		41		38	
50		40		42		43	
51		48		46		44	
52		49		47		45	
59		55		54		53	
60		56		57		58	
Total		Total		Total		Total	

©Pro Mind Consulting AG 2012

Übertragen jetzt Sie Ihre Resultate auf untenstehendes Schema, dann verbinden Sie die Punkte miteinander. Das daraus entstehende Schema drückt Ihre Tendenz aus, die eine Haltung lieber als die andere in Konfliktsituationen anzunehmen:



©Pro Mind Consulting AG 2012