

# Konfliktpotenziale im Team

---

**Michael Bullinger**

Bullinger – Institut für Verhandlungsprozesse, Zürich



# Bullinger

© Bullinger – Institut für Verhandlungsprozesse Zürich

Bullinger ist eine Plattform mit einer Vision. *Auf dem Weg zum Institut für Verhandlungsprozesse Zürich.*



*«Integrität ist nicht verhandelbar.  
Alles andere dagegen schon. Denn  
die Sache ist nie ein Hindernis.»*  
– Michael Bullinger

- 2013 Gründung Bullinger – Institut für Verhandlungsprozesse, Zürich
- 2007 - 2012 Geschäftsführer / Geschäftsführender Partner und Trainer, Mediator, Berater von Egger, Philips + Partner AG, Zürich
- 2005 + 2007 Einsatz als Teaching Assistant im Team von Prof. Roger Fisher am Harvard Negotiation Project, USA
- 2002 - 2006 Selbstständiger Trainer, Mediator, Berater und Coach für Unternehmen im internationalen Umfeld
- 1990 - 2002 Linienspilot bei Swissair und Swiss, Instruktor und Mitglied des Chefpilotenteams





Hinter jedem Konflikt steht eine  
Verhandlung. *Entweder sie ist  
gescheitert – oder sie hat nicht statt-  
gefunden.*

3

Frühjahrstagung 2015 – Konfliktpotenziale im Team



Konflikte entstehen ab zwei Beteiligten. Um sie zu  
lösen braucht es immer beide – *und mindestens  
einer von beiden muss wissen, wie das geht.*

4

## 4 Ursachen für Konflikte



### **Persönlichkeit**

Im Zentrum jeder Verhandlung stehen Menschen mit ihrer Persönlichkeit. Und diese prägen die Wahrnehmungen und führen ggf. zu Konflikten infolge unterschiedlicher Sichtweisen.

### **Werte**

Die Persönlichkeit zeigt sich in den Werten. Und unterschiedliche Werthaltungen können zu Konflikten auf der Werteebene führen.

### **Beziehung**

Werte beeinflussen die Beziehung. Und weil im Projektmanagement Menschen zusammenarbeiten, können hier auch immer wieder Beziehungskonflikte entstehen.

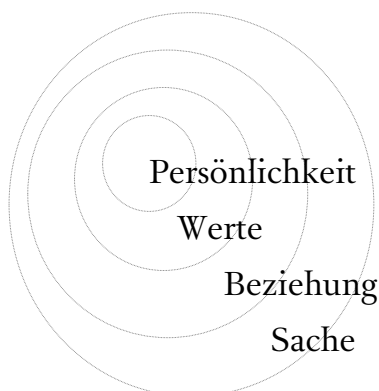
### **Sache**

Jedes Projekt bringt ungelöste Sachfragen mit sich. Die Frage ist, wie man diese angeht.



5

## Handlungsoptionen



### **Persönlichkeit**

Unterschiedliche Sichtweisen sagen etwas über die beteiligten Personen aus, aber nicht über das Problem. Am besten lässt man sie einfach stehen.

### **Werte**

Unterschiedliche Werthaltungen können bei unterschiedlichen Machtverhältnissen den Prozess blockieren. Am besten führen Sie dann eine Wertediskussion.

### **Beziehung**

Beziehungskonflikte können auf unterschiedliche Arten entstehen. Und je nachdem muss man unterschiedlich damit umgehen.

### **Sache**

Sachkonflikte sind die letzte Hürde – am besten löst man sie über die Interessen und nicht über Positionen.



6



*Werte schaffen Mehrwert. Deshalb bezieht das Zürcher Verhandlungsmodell<sup>®</sup> Werte mit ein. Das ermöglicht gerade in anspruchsvollen Projekten nachhaltig bessere Ergebnisse.*

7

*Verhandlungskompetenz ist ein Erfolgsmotor. Und zahlt sich in jeder Herausforderung aus.*



Bullinger - Institut für Verhandlungsprozesse Zürich  
Limmatquai 70  
CH-8001 Zürich  
+41 44 265 40 60

hello@bullinger-ivpz.ch  
www.bullinger-ivpz.ch