



Anleitung zur Sonovista Conflict Map

Gewinnen Sie Klarheit über jeden beliebigen Konflikt in 7 einfachen Schritten, indem Sie folgende Fragen beantworten:

1. Das Problem:

Welches aktuelle Managementproblem steht ganz oben auf Ihrer Kommunikationsagenda? Beginnen Sie Ihre Beschreibung mit „Das Problem ist, dass...“. Geben Sie dem Problem einen Namen. Dieser dient in Folge auch als Titel für Ihre Conflict Map.

2. Der Konfliktgegenstand:

Um welchen Gegenstand dreht sich der Konflikt?
z.B. Vormachtstellung, Anerkennung, neues Rollenbild?
Bringen Sie es auf den Punkt.

3. Die passive Partei:

In wessen Einflussbereich befindet sich dieser Konfliktgegenstand gerade maßgeblich (die Beharrungskräfte: eine Person, Gruppe, Teilorganisation).

4. Die trennende Prämisse der passiven Partei:

Was verstärkt den Konflikt aus Sicht der passiven Partei?
Fügen Sie die Haupteigenschaft ein.

5. Die aktive Partei:

Wer möchte den Konfliktgegenstand verändern
(eine Person, Gruppe, Teilorganisation)?

6. Die trennende Prämisse der aktiven Partei:

Was verstärkt den Konflikt aus Sicht der aktiven Partei?
Fügen Sie die Haupteigenschaft ein.

7. Die bindende Prämisse:

Welcher Umstand verhindert, dass die beiden Parteien den Konflikt vermeiden? Was zwingt sie in dieselbe „Arena“?
Beschreiben Sie diese Arena knapp und prägnant!

Das Problem

