

Test zum Konfliktverhalten Neuversion)

Zuletzt bearbeitet: 23.12.2018

Zitation des vorliegenden Textes:

Grimm, Jürgen (2018): Test zum Konfliktverhalten. Testkonstruktion mit Ergänzung zur „Konflikttransformation“. - Methodenforum der Universität Wien: MF-Working Paper 2018-02.

Testautoren: Jürgen Grimm, Gabriele Tatzl, Nora Sells

Projekt: „Super Nanny“

Publikation:

Grimm, Jürgen (2006): Super Nannys. Ein TV-Format und sein Publikum. – Konstanz: UVK.

Neuversion, ergänzt um die Subdimension "Konflikttransformation" im Rahmen des Projekts "Medien-Patriotismus-Integration"

Neue Subdimensionen des Konfliktverhaltens

- a. Konfliktvermeidung,
- b. Kompromissorientierung,
- c. Kampfbereitschaft
- d. Konflikttransformation

Der Test bezieht sich auf Verhaltensdispositionen beim Umgang mit Konflikten im persönlichen Umfeld und bei gesellschaftlichen Streitfragen. Nach Durchführung eines Tests mit 1611 Probanden ergaben sich in der Faktorenanalyse drei theoretisch konsistent interpretierbare Subdimensionen: a) Konfliktvermeidung, b) Kompromissorientierung, c) Kampfbereitschaft. Zusätzlich wurde bei der Neuversion eine Subdimension d) Konflikttransformation hinzugefügt. Die Testwertbildung auf den Subdimensionen erfolgte jeweils als Summenindex (Cronbachs $\alpha > 0,80$), der dann auf eine Standardskala von 0-100 umgerechnet wurde (Zustimmungsprozent gemessen am maximal erreichbaren Wert).

Konfliktvermeidung:

Die Subdimension „Konfliktvermeidung“ beschreibt die Neigung einer Person, sich im Konfliktfall zurückzuziehen bzw. – wenn das nicht möglich ist – durch Ablenkungsstrategien und Unterwerfungsgesten den Konflikt zu entschärfen. Personen mit hohen Werten auf der „Konfliktvermeidungs“-Skala versuchen unter Zurückstellung der eigenen Person, eine Konflikteskalation zu verhindern. Personen mit niedrigen Werten lassen es im Konfliktfall eher auf harte Auseinandersetzungen ankommen.

Kompromissorientierung:

Die Skala „Kompromissorientierung“ erfasst innerhalb des Einstellungskomplexes zum Konfliktverhalten die Ausrichtung der Person auf das Auffinden von Kompromissen, die einen Ausgleich zwischen Kontrahenten ermöglichen sollen. Kompromisse markieren die dritte Position zwischen Sieg und Niederlage. Sie sind einerseits dem Kampfschema verpflichtet und gehen andererseits über dieses hinaus. Kompromisse eröffnen eine Möglichkeit zur gesichtswahrenden Beendigung des Konfliktes, ohne dass die Kontrahenten auf „Unterwerfung“ oder „Vernichtung“ ihres Gegenübers zielen. Personen mit hoher Kompromissorientierung sind dadurch gekennzeichnet, dass sie zu einem Verzicht auf Maximalziele bereit sind und dem Gegner „faire“ Angebote unterbreiten.

Kampfbereitschaft:

Die Subskala zur „Kampfbereitschaft“ bezieht sich auf die Neigung und das Vermögen einer Person, sich in einem Konflikt gegen Widerstände durchzusetzen. „Kampfbereitschaft“ gehorcht im Unterschied zur „Kompromissorientierung“ einem Denkschema von Sieg und Niederlage. Sie erfasst den „Siegewillen“ der Person, der die kämpferische Einstellung mit zielgerichtetem Gewinnstreben ausstattet. Personen mit hoher Kampfbereitschaft sind kompetitiv eingestellt und wollen unter allen Umständen gewinnen. Niedrige Werte auf der Skala verweisen auf einen Mangel an kämpferischer Grundeinstellung und Durchsetzungsvermögen.

Konflikttransformation

Die Disposition zur „Konflikttransformation“ ist gekennzeichnet durch eine Abkehr vom *Kampfmodus*, in dem Konflikte mit der Aussicht auf Sieg oder Niederlage ausgefochten werden. Demgegenüber fokussieren Personen mit hohen Fähigkeiten zur „Konflikttransformation“ die hinter den Konflikten stehenden Probleme, die einer genauen Analyse unterzogen werden. Im *Problemmodus* des Denkens werden die Handlungsoptionen über die Aussicht auf Sieg oder Niederlage hinaus stark vermehrt. Konflikttransformation erleichtert es, einen Ausgleich mit Kontrahenten zu finden, geht aber aufgrund einer grundsätzlichen Wende des Denkens über reine Kompromissorientierung hinaus.

Neukonstruktion nach Faktorenanalyse

Befragung 2005 TV-Supernanny, N=1611

unter1	Mir macht es nichts aus, wenn andere für mich entscheiden.
unter2	In einem Konflikt stelle ich meine eigenen Wünsche zugunsten der Wünsche anderer zurück.
flu1	Einem Konflikt gehe ich am liebsten aus dem Weg.
flu2	Wenn sich ein Konflikt abzeichnet, ziehe ich mich sofort zurück.
ablen1	Bevor ich mich in Streitigkeiten verwickle, versuche ich auf Dinge/Themen zu wechseln, in denen wir übereinstimmen.
ablen2	Bei Unstimmigkeiten versuche ich das Negative auszublenden und nur das Positive zu sehen.
komp1	In einem Konflikt suche ich immer den Kompromiss.
komp2	In einem Streit versuche ich, die Interessen aller Seiten zu berücksichtigen.
kamp1	In einem Konflikt setze ich mich mit allen Mitteln durch.
kamp2	Ein Streit ist erst beendet, wenn ich gewonnen habe.
trans1	In einem Konflikt versuche ich, das dahinter stehende Problem zu erkennen.*
trans2	In einem Konflikt geht es nicht darum andere zu bekämpfen, sondern nach Lösungsmöglichkeiten zu suchen.*

* Rot markierten Items wurden später hinzugefügt.

Rotierte Faktorenmatrix(a)

	Faktor		
	1	2	3
FLU2 KonflV-Flucht: Wenn sich ein Konflikt abzeichnet, ziehe ich mich sofort zurück.	,782	,035	,060
FLU1 KonflV-Flucht: Einem Konflikt gehe ich am liebsten aus dem Weg.	,748	,087	-,021
ABLEN1 KonflV-Ablenkung: Bevor ich mich in Streitigkeiten verwickle, versuche ich auf Dinge/Themen zu wechseln, in	,570	,398	,024
UNTER2 KonflV-Unterwerfung: In einem Konflikt stelle ich meine eigenen Wünsche zugunsten der Wünsche anderer zurück.	,422	,359	-,127
UNTER1 KonflV-Unterwerfung: Mir macht es nichts aus, wenn andere für mich entscheiden.	,335	,084	,041
KOMP2 KonflV-Kompromiss: In einem Streit versuche ich, die Interessen aller Seiten zu berücksichtigen.	,002	,718	-,159
KOMP1 KonflV-Kompromiss: In einem Konflikt suche ich immer den Kompromiss.	,166	,713	-,090
ABLEN2 KonflV-Ablenkung: Bei Unstimmigkeiten versuche ich das Negative auszublenden und nur das Positive zu	,317	,511	-,017
KAMP2 KonflV-Kampf: Ein Streit ist erst beendet, wenn ich gewonnen habe.	,037	-,154	,743
KAMP1 KonflV-Kampf: In einem Konflikt setze ich mich mit allen Mitteln durch.	,018	-,058	,726

Extraktionsmethode: Hauptachsen-Faktorenanalyse. Rotationsmethode: Varimax mit Kaiser-Normalisierung.
a Die Rotation ist in 5 Iterationen konvergiert.

Es ergeben sich drei schlüssige Faktoren des Konfliktverhaltens, die ergänzt werden durch einen vierten Faktor „Konflikttransformation“:

a) **Konfliktvermeidung**

flu2, flu1, ablen1, unter2, unter1

b) **Kompromissorientierung**

komp2, komp1, ablen2

c) **Kampfbereitschaft**

kamp2, kamp1

d) **Konflikttransformation**

trans1, trans2

Neueaufteilung der Items auf die Subdimensionen

Konfliktvermeidung

- Mir macht es nichts aus, wenn andere für mich entscheiden.
- In einem Konflikt stelle ich meine eigenen Wünsche zugunsten der Wünsche anderer zurück.
- Einem Konflikt gehe ich am liebsten aus dem Weg.
- Wenn sich ein Konflikt abzeichnet, ziehe ich mich sofort zurück.
- Bevor ich mich in Streitigkeiten verwickle, versuche ich auf Dinge/Themen zu wechseln, in denen wir übereinstimmen.

Kompromissorientierung

- Bei Unstimmigkeiten versuche ich das Negative auszublenden und nur das Positive zu sehen.
- In einem Konflikt suche ich immer den Kompromiss.
- In einem Streit versuche ich, die Interessen aller Seiten zu berücksichtigen.

Kampfbereitschaft

- In einem Konflikt setze ich mich mit allen Mitteln durch.
- Ein Streit ist erst beendet, wenn ich gewonnen habe.

Konflikttransformation

- In einem Konflikt versuche ich das dahinterstehende Problem zu erkennen.
- In einem Konflikt geht es nicht darum andere zu bekämpfen, sondern nach Lösungsmöglichkeiten zu suchen.

Testwertbildung

Summenindex_{KonfVermeid} = flu1+flu2+ablen1+unter1+unter2 – 5 [Skala: 0-35]

Zust%_{KonfVermeid}=(Sumindex_{KonfVermeid} / 35)*100 [Skala: 0-100]

Summenindex_{Komprom} = komp1+komp2+ablen2 – 3 [Skala: 0-21]

Zust%_{Komprom}=(Sumindex_{Komprom} / 21)*100 [Skala: 0-100]

Summenindex_{Kampf} = kamp1+ kamp2 – 2 [Skala: 0-14]

Zust%_{Kampf} = (Sumindex_{Kampf} / 14)*100 [Skala: 0-100]

Summenindex_{KonfTrans} = trans1+ trans2 – 2 [Skala: 0-14]

Zust%_{Kampf} = (Sumindex_{Kampf} / 14)*100 [Skala: 0-100]

Ursprüngliche Subdimensionen (vor Faktorenanalyse)

Unterwerfung

- Mir macht es nichts aus, wenn andere für mich entscheiden.
- In einem Konflikt stelle ich meine eigenen Wünsche zugunsten der Wünsche anderer zurück.

Flucht

- Einem Konflikt gehe ich am liebsten aus dem Weg.
- Wenn sich ein Konflikt abzeichnet, ziehe ich mich sofort zurück.

Ablenkung

- Bevor ich mich in Streitigkeiten verwickle, versuche ich auf Dinge/Themen zu wechseln, in denen wir übereinstimmen.
- Bei Unstimmigkeiten versuche ich das Negative auszublenden und nur das Positive zu sehen.

Kampf

- In einem Konflikt setze ich mich mit allen Mitteln durch.
- Ein Streit ist erst beendet, wenn ich gewonnen habe.

Kompromiss /Kooperation

- In einem Konflikt suche ich immer den Kompromiss.
- In einem Streit versuche ich, die Interessen aller Seiten zu berücksichtigen.

Ergänzte Items:

Konflikttransformation

- In einem Konflikt versuche ich das dahinterstehende Problem zu erkennen.
- In einem Konflikt geht es nicht darum andere zu bekämpfen, sondern nach Lösungsmöglichkeiten zu suchen.

Fragebogenversion mit vier Subdimensionen nach der neuen Version

1. **Zu Konflikten kann man ja ganz unterschiedlich stehen. Wie ist das bei Ihnen? Welchen Aussagen stimmen Sie zu, welche lehnen sie ab?**

<i>Ich stimme ... zu</i>	überhaupt nicht							voll und ganz
Mir macht es nichts aus, wenn andere für mich entscheiden.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In einem Konflikt stelle ich meine eigenen Wünsche zugunsten der Wünsche anderer zurück.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Einem Konflikt gehe ich am liebsten aus dem Weg.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Wenn sich ein Konflikt abzeichnet, ziehe ich mich sofort zurück.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bevor ich mich in Streitigkeiten verwickle, versuche ich auf Dinge/Themen zu wechseln, in denen wir übereinstimmen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bei Unstimmigkeiten versuche ich das Negative auszublenden und nur das Positive zu sehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In einem Konflikt suche ich immer den Kompromiss.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In einem Streit versuche ich, die Interessen aller Seiten zu berücksichtigen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ein Streit ist erst beendet, wenn ich gewonnen habe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In einem Konflikt setze ich mich mit allen Mitteln durch.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In einem Konflikt versuche ich, das dahinter stehende Problem zu erkennen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In einem Konflikt geht es nicht darum andere zu bekämpfen, sondern nach Lösungsmöglichkeiten zu suchen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Fragebogenversion mit drei Subdimensionen: Kompromissorientierung, Kampfbereitschaft, Konflikttransformation

2. **Zu Konflikten kann man ja ganz unterschiedlich stehen. Wie ist das bei Ihnen? Welchen Aussagen stimmen Sie zu, welche lehnen sie ab?**

<i>Ich stimme ... zu</i>	überhaupt nicht							voll und ganz
Bei Unstimmigkeiten versuche ich das Negative auszublenden und nur das Positive zu sehen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In einem Konflikt suche ich immer den Kompromiss.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In einem Streit versuche ich, die Interessen aller Seiten zu berücksichtigen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In einem Konflikt setze ich mich mit allen Mitteln durch.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ein Streit ist erst beendet, wenn ich gewonnen habe.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In einem Konflikt versuche ich, das dahinterstehende Problem zu erkennen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
In einem Konflikt geht es nicht darum andere zu bekämpfen, sondern nach Lösungsmöglichkeiten zu suchen.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>