MODULBESCHREIBUNG

Gemeinsam gewinnen: raus aus der Rivalität

Adaptives Modul | ~20 min

Schon in Schule und Sport lernen wir, gegen andere zu gewinnen. Dieser Reflex begleitet uns in den Beruf und schadet dort dem Team. Ohne Wettbewerb und Zusammenarbeit naiv gegeneinanderzustellen, hilft dieses Modul allen, ihre spontane Haltung bei Meinungsverschiedenheiten zu erkennen, Unterschiede zum anderen als Ressource zu sehen und ihre Energie als Wettkämpfer auf gemeinsame Herausforderungen zu lenken. Kooperieren wird so zur Win-win-Entscheidung statt zum Verzicht.

LERNZIELE

01 Verstehen, warum Rivalität unter Menschen, die zusammenarbeiten müssen, dem Team mehr schadet, als sie anspornt.

02 Die eigene spontane Haltung bei Meinungsverschiedenheiten unter den fünf Haltungen nach Thomas und Kilmann erkennen.

03 Für jede Situation die passende Haltung wählen und dabei, wo möglich, eine Win-win-Lösung bevorzugen.

04 Zusammenarbeit entwickeln: Unterschiede als Ressource sehen und den Wettbewerb auf gemeinsame Herausforderungen lenken.

ZIELGRUPPE

Mitarbeitende und Führungskräfte in ehrgeizigen Teams, die den Wetteifer unter Kollegen in gemeinsame Stärke verwandeln wollen.

- **Voraussetzungen:** keine

ABLAUF DES MODULS

Im Selbststudium, mit Übungen, die sich an die Lernenden anpassen.

1 **Selbsteinschätzung**: zu 9 Dimensionen, um die eigene Praxis einzuschätzen und gezielt zu üben.

2 **Expertenvideo**: von 10 Minuten, mit 3 Pausen zum Nachdenken.

3 **Praxissituationen**: 2 erste Situationen, ausgewählt nach der Selbsteinschätzung, dann 16 weitere zur freien Wahl. Zu jeder Antwort eine Rückmeldung zur Wirkung und eine Anregung, um weiterzukommen.

4 **Vorsatz mit Termin**: ein konkreter Schritt zum Ausprobieren, selbst formuliert oder aus den Vorschlägen gewählt.

5 **Merkblatt zum Herunterladen**: Kernpunkte, Fragen, Vorsatz, persönliche Notizen und Checklisten.

BEWERTUNG UND ABSCHLUSS

Bestehensgrenze: 80 %

In die Punktzahl fließen die Antworten auf die Praxissituationen, der formulierte Vorsatz und gegebenenfalls ergänzende Lernaktivitäten ein. Zum Bestehen sind ein Vorsatz und eine Punktzahl von mindestens 80 % erforderlich.

METHODEN & MODELLE

- Thomas-Kilmann-Modell (TKI, 1974, nach dem Verhaltensgitter von Blake & Mouton): 5 Haltungen bei Meinungsverschiedenheiten auf 2 Achsen (meine Interessen / die Beziehung)
- Afthonios-Methode: 3 Stufen emotionaler Reife – angelehnt an die Theorie der Zielorientierungen (Nicholls, Dweck) und an die intrinsische Motivation (Deci & Ryan)
- Win-win oder „einer gewinnt, einer verliert“ – angelehnt an Fisher & Ury (Das Harvard-Konzept) und S. Covey
- Afthonios-Methode: den Wettbewerb zwischen Einzelnen auf eine gemeinsame Herausforderung im Team umlenken

QUELLEN & REFERENZEN

- Kenneth W. Thomas & Ralph H. Kilmann, 1974 – Thomas-Kilmann Conflict Mode Instrument (5 Konfliktstile)
- Brandenburger & Nalebuff, 1996 – Konzept der Coopetition
- Samsung und Apple – Beispiel für Coopetition: Samsung, Rivale von Apple, ist zugleich dessen wichtigster Lieferant von OLED-Displays
- Dean Tjosvold, David W. Johnson, Roger T. Johnson & Haifa Sun, „Can Interpersonal Competition Be Constructive Within Organizations?“, The Journal of Psychology (2003): Wettbewerb wird konstruktiv, wenn er auf Zusammenarbeit aufbaut und fairen Regeln folgt

Ein Modul von Afthonios.com.

Inhalt geprüft am 13.10.2026