



Oefening bij de reader – Conflict management

Vraag 1: Wat is jouw casus, wat voor een soort conflict had je al eens of verwacht je te gaan krijgen?

Vraag 2: En als je de zes perspectieven er op zet, wat denk je dan?

Perspectief	Mijn gedachte
Economisch perspectief	
Sociaal-psychologisch perspectief	
Sociologisch perspectief	
Psychodynamisch perspectief	
Intercultureel perspectief	
Sociaal-constructivistisch perspectief	

Vraag 3: En wat zou je nu anders doen?



Reminder - De perspectieven uit het boek

Economisch perspectief: Dit perspectief beschouwt conflicten vanuit kosten-batenanalyses en de verdeling van schaarse middelen.

Sociaal-psychologisch perspectief: Hierbij ligt de focus op percepties, emoties en communicatie tussen betrokkenen.

Sociologisch perspectief: Dit perspectief analyseert de invloed van sociale structuren, rollen en normen op conflicten.

Psychodynamisch perspectief: Dit perspectief richt zich op onbewuste processen, persoonlijke drijfveren en innerlijke conflicten die het gedrag beïnvloeden.

Intercultureel perspectief: Hierbij wordt gekeken naar de rol van culturele verschillen en misverstanden in het ontstaan en verloop van conflicten.

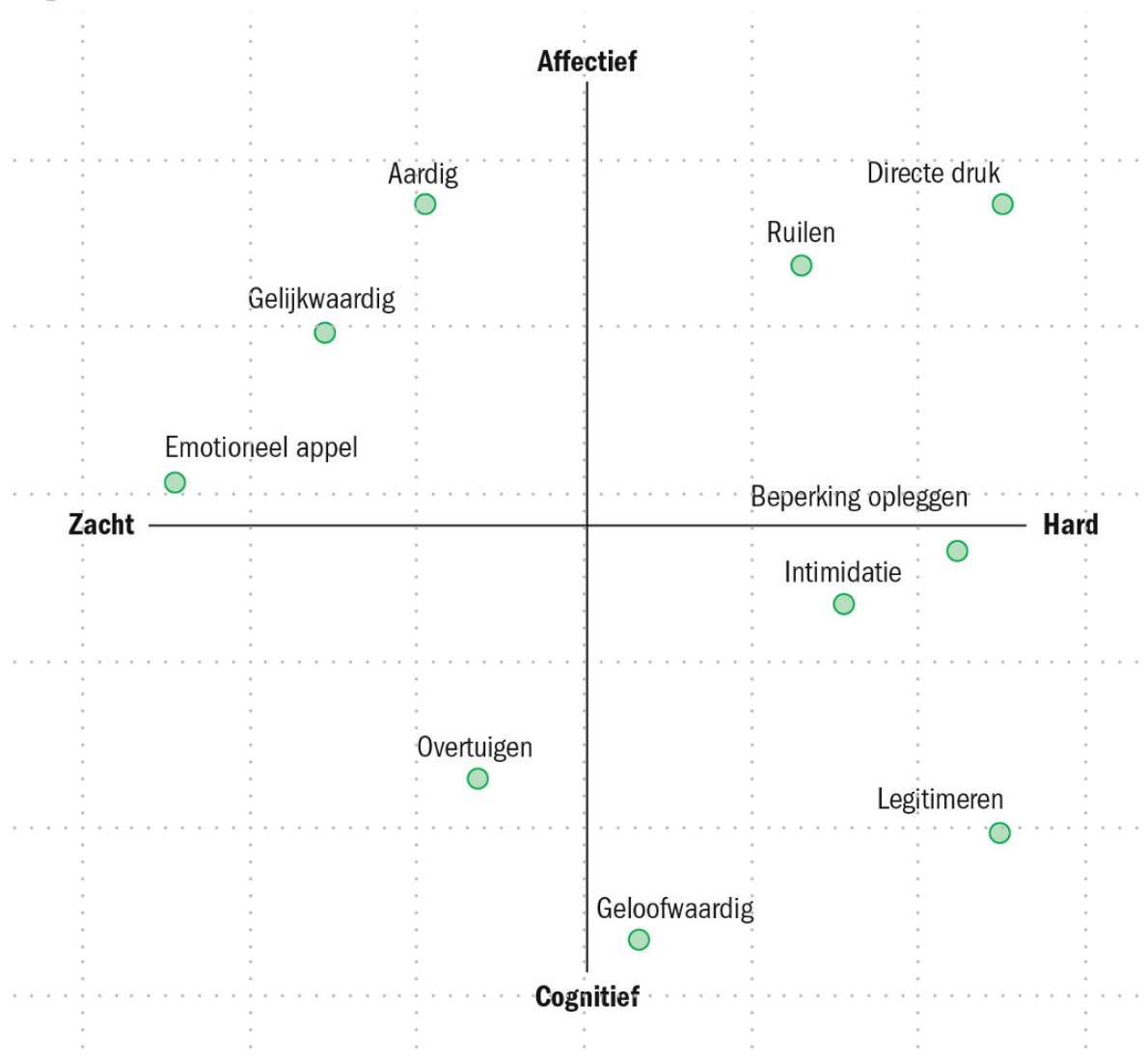
Sociaal-constructivistisch perspectief: Dit perspectief benadrukt hoe realiteiten en betekenissen gezamenlijk worden geconstrueerd en hoe deze constructies conflicten beïnvloeden.

Oefening – De tafel van tien

[deze moet ik nog verder uitwerken]

Strategie	Onderliggend principe	Omschrijving van gedrag
Aardig zijn	Sympathie	- Bereidheid tonen tot luisteren - Empathisch reageren - Gebruik van humor
Gelijkwaardig zijn	Gelijksoortigheid	- Gezamenlijkheden benadrukken - Externe vijand benoemen - Spiegelen van gedrag
Geloofwaardig zijn	Autoriteit	- Tonen van betrouwbaarheid - Tonen van expertise - Emotioneel appel - Zelfbeeld - Inspelen op gevoelens - Wijzen op te verdienen respect
Intimidatie	Afschrikking / angst	- Waarschuwen voor consequenties - Persoonlijke aanval - Dreigen om naar een ander te gaan - Beperking opleggen - Schaarste - Uitstellen concessies - Negeren tegenpartij
Directe druk	Kracht van herhaling	- Verzoek herhalen (het zaadje planten) - Ander voor voldongen feit stellen
Legitimeren	Legitimiteit	- Refereren aan regels en wetten (juridisch bewijs) - Beroepen op mening of gedrag van anderen (sociaal bewijs)
Ruilen	Wederkerigheid	- Iets terugvragen - Concessie doen na hoog inzetten - Rationeel overtuigen - Consistentie - Aandragen argumenten - Ander confronteren met tegenstrijdigheden

(bron: *Conflict Management and Mediation*)



(bron: *Conflict Management and Mediation*)

NOTE:

Dit is een concept versie van een oefening op vrijdag 4 april 2025.

Deze versie ga ik als pilot verspreiden onder studenten die me gisteren lieten weten al verder te willen gaan. Ik ga ze dit zenden en vragen wat ze er van vonden.

Is het bruikbaar? Zijn de teksten duidelijk genoeg? Kan je er iets mee in je werk en/of prive leven?

Verder zal het een lesonderdeel zijn in mei 2025 en lijkt het me een mooi stuk voor in een portfolio dat gaat over Grip op Besluitvorming. Want je voorbereiden op momenten dat die besluitvorming niet lukt, lijkt me een logisch iets voordat je met een besluitvorming traject start.