



10 „Basics“ aus der Konfliktforschung

Die folgenden 10 Aussagen sind wissenschaftlich bewiesen.

Also sollten Sie sie verinnerlichen:

1. Ein Konflikt verschärft sich automatisch, sofern die zugrunde liegende Problematik nicht proaktiv angesprochen wird.

(Friedrich Glasl, 77 J, in Salzburg lebend, u.a. Konfliktforscher, hat dazu eine fiktive Treppe entwickelt, auf der es **ausschließlich bergab** geht).

Auf **Stufe 1** diskutiert man noch miteinander, aber der Ton verschärft sich.

Auf **Stufe 2** polarisiert sich die Debatte, unterschiedliche Meinungen erzeugen Streit.

Auf **Stufe 3** wird die Debatte abgebrochen, die Parteien handeln, erhöhen den Druck.

Auf **Stufe 4** geht es nicht mehr um die Sache, man sucht Verbündete, der frühere Partner wird deunziert.

Auf **Stufe 5** entsteht vollständiger Vertrauensverlust, die Identität des Gegenüber soll ausgelöscht werden.

Auf **Stufe 6** werden Drohungen formuliert, mit Macht versucht man, den Gegenüber einzuschüchtern resp. zu der eigenen Lösung zu zwingen.

Auf **Stufe 7** erfolgen vereinzelte Vernichtungsschläge, egal ob man dabei selbst Schaden nimmt oder nicht.

Auf **Stufe 8** zersplittern die Parteien unwiderruflich, die Unterstützer des Gegners sollen vernichtet werden.

Auf **Stufe 9** geht es gemeinsam in den Abgrund. Hauptsache, der Gegner wird vernichtet, **selbst wenn man selbst dabei zugrunde geht!**

Von der win-win Ebene geht es hinunter zur loose-loose-Ebene - für beide

von nun an geht's bergab

2. Irgendwann erreicht der Streit die Stufe 3 oder 4 auf der Treppe, ab der Konfliktparteien nicht mehr selbst in der Lage sind, eine Lösung zu finden, sondern zwingend Hilfe von außen benötigen.

3. Sind die Grundbedürfnisse eines Menschen betroffen, (unterste Stufe der sog. „Maslow Pyramide“), ist der Konflikt sofort hoch emotional und überspringt unterschiedlich viele Stufen Richtung Desaster -



von nun an ging's bergab



(Pyramide nach Abraham Maslow, 1908 – 1970, amerikanische Psychologe : Manche Motive haben einen höheren Stellenwert als andere)

4. Konsequenz: je emotionaler die Problematik des Konfliktes, desto schneller benötigen die Parteien Hilfe von außen.
5. Konfliktparteien verteidigen zunächst ihre Position, dahinter liegen aber ihre wahren Interessen. Beispiel: Ein Konflikt zwischen Geschäftspartnern, bei dem es scheinbar nur um Geld geht, hat oft viel tiefer liegende (menschliche) Ursachen.
6. Diese tiefer liegenden Interessen können nur in einem Raum absoluter Vertraulichkeit an- und ausgesprochen werden, z.B. einem Mediations-closed-shop. Und nicht nur das, sie müssen ausgesprochen werden.
7. Werden sie nicht formuliert, ist die Konfliktlösung, so sie denn zustande kommt, oberflächlich und wenig halt/belastbar.
8. Die Konfliktparteien sind diejenigen, die die beste Lösung für ihren Konflikt finden können (kein Scherz) – schließlich haben sie ihn hervorgerufen und kennen die Ursache(n).
9. Nutzen Sie die demzufolge die Chance, eine gemeinsame Lösung mit ihrem Gegenüber zu finden, solange es geht – vor Gericht oder vor einen Schiedsgericht werden Sie beide nur noch fremdbestimmt sein.
10. Aus einer eigenverantwortlich geschaffenen Lösung ergeben sich normalerweise immer zwei Gewinner – vor Gericht sind es meistens zwei Verlierer.



Anmerkung der Redaktion:

Spitze Zungen behaupten, die Bedürfnispyramiden wären in den vergangenen Jahren manipuliert worden:

Hier die Bedürfnispyramide nach Bill Gates / Mark Zuckerberg



You'd better