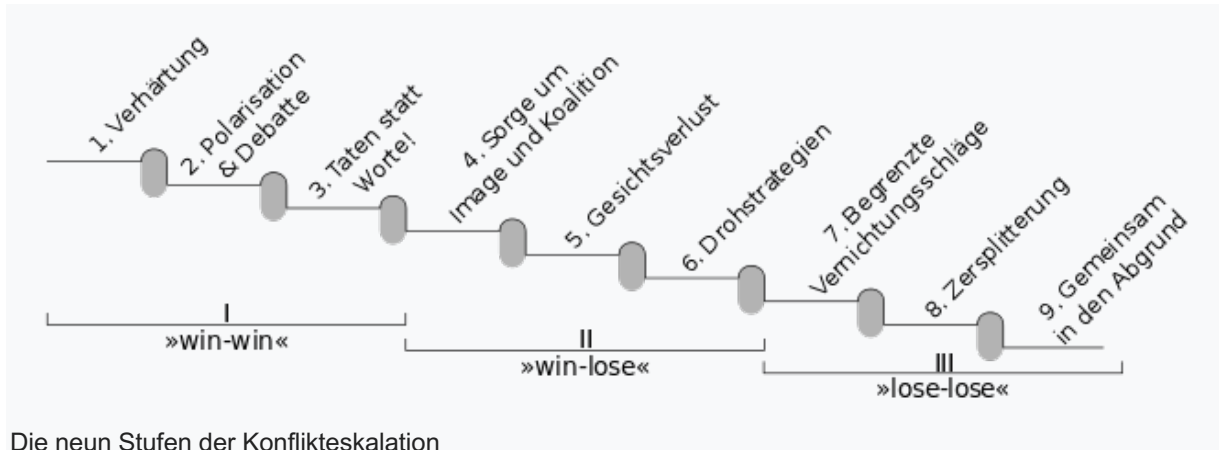


## 9 Stufen der Eskalation von Konflikten nach Friedrich GLASL

Glask stellt die Eskalation bewusst nicht als aufsteigende Leiter dar, wie Herman Kahn 1965, weil „der Weg der Eskalation mit einer gewissen zwingenden Kraft in Regionen führt, die große, untermenschliche Energien aufrufen, die sich jedoch auf die Dauer der menschlichen Steuerung und Beherrschung entziehen.“ In der ersten Hauptphase können beide Konfliktparteien noch gewinnen (**Win-Win**). In der zweiten Hauptphase verliert eine Partei, während die andere gewinnt (Win-Lose) und in der dritten Hauptphase verlieren beide Parteien (Lose-Lose). Die drei Hauptphasen sind durch Hauptschwellen voneinander getrennt. Das Achten der ersten Hauptschwelle sichert eine kooperative Lösung auf der Sachebene, das Respektieren der zweiten Hauptschwelle bedeutet, dass man sich noch von moralisch-ethischen Skrupeln leiten lässt.



Die neun Stufen der Konflikteskalation

Interessanterweise kann man die unterschiedlichsten Konflikte damit analysieren: Scheidungen, Konflikte zwischen Kollegen oder Schülern und auch Konflikte zwischen Staaten.

### 1. Ebene (Win-Win)

#### Stufe 1 – Verhärtung

Konflikte beginnen mit Spannungen, z. B. gelegentliches Aufeinanderprallen von Meinungen. Es ist alltäglich und wird nicht als Beginn eines Konflikts wahrgenommen. Wenn daraus doch ein Konflikt entsteht, werden die Meinungen fundamentaler. Der Konflikt könnte tiefere Ursachen haben.

#### Stufe 2 – Debatte

Ab hier überlegen sich die Konfliktpartner Strategien, um den anderen von ihren Argumenten zu überzeugen. Meinungsverschiedenheiten führen zu einem Streit. Man will den anderen unter Druck setzen. Schwarz-Weiß-Denken entsteht.

#### Stufe 3 – Taten statt Worte

Die Konfliktpartner erhöhen den Druck auf den jeweils anderen, um sich oder die eigene Meinung durchzusetzen. Gespräche werden z. B. abgebrochen. Es findet keine verbale Kommunikation mehr statt und der Konflikt verschärft sich schneller. Das Mitgefühl für den „anderen“ geht verloren.

### 2. Ebene (Win-Lose)

#### Stufe 4 – Koalitionen

Der Konflikt verschärft sich dadurch, dass man Sympathisanten für seine Sache sucht. Da man sich im Recht glaubt, kann man den Gegner denunzieren. Es geht nicht mehr um die Sache, sondern darum, den Konflikt zu gewinnen, damit der Gegner verliert.

#### Stufe 5 – Gesichtsverlust

Der Gegner soll in seiner Identität vernichtet werden durch alle möglichen Unterstellungen oder ähnliches. Hier ist der Vertrauensverlust vollständig. Gesichtsverlust bedeutet in diesem Sinne Verlust der moralischen Glaubwürdigkeit.

### **Stufe 6 – Drohstrategien**

Mit Drohungen versuchen die Konfliktparteien, die Situation absolut zu kontrollieren. Sie soll die eigene Macht veranschaulichen. Man droht z. B. mit einer *Forderung* (10 Mio. Euro), die durch eine *Sanktion* („Sonst sprengte ich Ihr Hauptgebäude in die Luft!“) verschärft und durch das *Sanktionspotenzial* (Sprengstoff zeigen) untermauert wird. Hier entscheiden die Proportionen über die Glaubwürdigkeit der Drohung.

### **3. Ebene (Lose-Lose)**

#### **Stufe 7 – Begrenzte Vernichtung**

Hier soll dem Gegner mit allen Tricks empfindlich geschadet werden. Der Gegner wird nicht mehr als Mensch wahrgenommen. Ab hier wird ein begrenzter eigener Schaden schon als Gewinn angesehen, sollte der des Gegners größer sein.

#### **Stufe 8 – Zersplitterung**

Das Unterstützersystem des Gegners soll mit Vernichtungsaktionen zerstört werden.

#### **Stufe 9 – Gemeinsam in den Abgrund**

Ab hier kalkuliert man die eigene Vernichtung mit ein, um den Gegner zu besiegen.

(...)

Glasl weist den verschiedenen Eskalationsstufen (jedoch) folgende Strategiemodelle zur Deeskalation zu:

- Stufe 1–3: Moderation
- Stufe 3–5: Prozessbegleitung
- Stufe 4–6: sozio-therapeutische Prozessbegleitung
- Stufe 5–7: Vermittlung/Mediation
- Stufe 6–8: Schiedsverfahren/gerichtliches Verfahren
- Stufe 7–9: Machteingriff

Die Fähigkeit zum weltbild- und [wertfreiem](#) Erkennen und Eliminieren von konfliktnährenden Kräften zum Zwecke einer Konfliktdeskalation bietet insbesondere Führungskräften, Beratern und Sozialarbeitern große Vorteile.

[https://de.wikipedia.org/wiki/Konflikteskalation\\_nach\\_Friedrich\\_Glasl](https://de.wikipedia.org/wiki/Konflikteskalation_nach_Friedrich_Glasl), aufgerufen am 01.05.2019, etwas gekürzt