

# PSYCHOTHERAPEUTISCHE BERATUNGSSTELLE FÜR STUDENTEN

Rudolfstr. 20  
76133 Karlsruhe  
Tel.: 0721/93 34 060  
Dipl.Psych. J. Dieker-Müting  
Stand 10.02.99



## Begegnungstypen im Konfliktfall

Es heißt: Wenn sich Menschen lieben, sind die größten Konflikte lösbar. Wenn sie sich nicht lieben, auch die kleinsten nicht. Im ein wie im anderen Falle, Konflikte sind unvermeidlich. Genauso unvermeidlich haben Menschen Strategien entwickelt, diese Konflikte zu *lösen*, zu *umgehen*, zu *vermeiden* oder zu *ertragen*. Staatsformen und nationales sowie internationales Recht dienen auf friedliche Weise diesen Zwecken, Kriege sind gewaltsame Lösungsversuche.

**Der natürliche Feind des Helden ist jedoch der Alltag**, und dieser erfordert andere und weniger spektakuläre Formen. Alltägliche Konflikte entstehen in der Regel absichtslos und planlos - man trifft sie an und manchmal widerfahren sie einem einfach. Es lohnt daher, Konfliktlösungsstrategien zu kennen und zu entwickeln, um so die eigenen Möglichkeiten und die unserer Mitmenschen besser berücksichtigen zu können.

Konflikte hängen immer mit Zielen, Wünschen, Hoffnungen, Sehnsüchten oder Ängsten, Befürchtungen, Abneigungen usw. der am Konflikt beteiligten zusammen. Ein Konflikt entsteht, wenn die Ziele der sich begegnenden Menschen nicht miteinander übereinstimmen oder gar gegeneinanderlaufen. Vor allem, wenn ein Partner seine Interesse zu Lasten des anderen durchsetzen will, ist eine Auseinandersetzung (oder Zusammensetzung) unvermeidbar.

Ein Konflikt entsteht außerdem, wenn Menschen durch Eltern, Lehrer oder Geschwister bei der Entwicklung, dem Erleben und Realisieren ihrer eigenen Wünsche, Ziele, Hoffnungen, Sehnsüchte oder Ängste, Abneigungen und Widerwillen durch ständige Abwertung, Kritik, Bestrafung, nichts Zutrauen, überfürsorgliches oder desinteressiertes Verhalten oder zu hohe Forderungen anhaltend behindert werden. Sie verlieren damit eine innere Sicherheit, vertrauen der eigenen Wahrnehmung und dem eigenen Urteil nicht und liegen ständig mit sich selber im Konflikt „Ich weiß nie richtig, was ich will“. Sich mit ihnen auseinanderzusetzen ist äußerst schwer, da sie keine klaren oder oft

wechselnde Positionen beziehen können. Jemand kritisiert den Partner für seine Dominanz und zugleich dafür, daß er sich nicht genug für einen einsetzt. Der Betreffende liegt im Konflikt zwischen seinen Wünschen nach Autonomie und nach Behütetwerden. Zahlreiche Konflikte lassen sich so sehen.

Jeder verfügt bereits über verschiedene Strategien, Konflikte zu gestalten. In der Regel tut man das nicht bewußt. Es lohnt sich aber, sich diese Strategien bewußt zu machen, damit man sie gezielter einsetzen und fördern kann und nicht einseitig auf einer beharrt, z.B. nachgeben oder kämpfen, und die anderen guten Optionen vernachlässigt. Man benimmt sich sonst wie ein Mann, der, da nur im Besitze eines Hammers, die ganze Welt behandelt als bestünde sie aus einzuschlagenden Nägeln.

Nicht jede Strategie eignet sich für jeden Zweck, und dies nicht bei allen Leuten und zu allen Zeiten. Es lohnt sich zu lernen, flexibel zu sein, über verschiedene Optionen zu verfügen und sich bewußt zu sein, welche "Linie" man jeweils gerade benutzt. Oft muß man eine Strategie innerhalb eines Konfliktes öfter wechseln. Z.B. kann man nicht weiter kämpfen, wenn es der andere nicht tut. Dem Westen fiel nach dem Wegfall des östlichen Feindbildes die Rechtfertigung seiner eigenen Militärmaschinerie sehr schwer.

Da Konflikte also mit Zielen zu tun haben, muß zunächst über diese etwas gesagt werden: Die Ziele von Menschen lassen sich in zwei Gruppen teilen:

**1. Etwas Gutes erzielen und erhalten:** Z.B. Freundschaft, Hilfe, Liebe, Zuneigung, Solidarität, Leidenschaft, Kooperation, Status, Ruhm, Reichtum, Können. Im **Erfolgss Falle** ist man glücklich und froh. Z.B. jemand verliebt sich und stößt auf Gegenliebe, findet einen großartigen Kollegen oder Nachbarn oder gewinnt einen Wettbewerb.

**2. Etwas Negatives loswerden oder fernhalten:** Z.B. Ärger, Zorn, Kritik, Kränkung, Demütigung, Verletzung, Ausbeutung, Angriffe, Verluste. Im **Erfolgss Falle** ist man erleichtert, entlastet, beruhigt, geheilt. Z.B. jemand konnte einen Überfall abwehren oder von einer Krankheit genesen, eine Zumutung zurückweisen.

In der Regel sind beide Motivgruppen beteiligt. Wenn jemand Freunde gewinnt, kann er mit deren Hilfe Angriffen besser standhalten. Wer sich gegen Ausbeutung zu Wehr setzen kann, gewinnt auch leichter richtige Freunde.

Aus praktischen Gründen unterscheidet man zwischen **Beziehungszielen** und **sachlichen Zielen**.

Diese beiden Ziele sind nur **Aspekte** eines Geschehens, **in der Regel hat aber der eine oder der andere Vorrang**. Versuchen zwei Menschen sich auf der **Beziehungsebene** (Wer hat das Sagen, wer achtet wen, wer mag wen?) auseinanderzusetzen. es geht aber um Sachen (wer kann es, was ist notwendig, damit eine Aufgabe gelöst wird)

Man bittet (ordnet an, veranlaßt, wünscht...) einen Kollegen den Vorgang X zu bearbeiten. Es geht in erster Linie um den Vorgang X. Der Auftraggeber ist

über die Reaktion erstaunt und verwirrt: Der gebetene (angewiesene...)Kollege reagiert pikiert, distanziert, oberflächlich nachgiebig und nach innen verärgert. Grund: Er erlebt die Bitte oder den Auftrag nicht als einen sachlichen Auftrag sondern als einen Verstoß gegen den guten Umgang: als eine Zumutung, Demütigung, sinnlose Beschäftigung. Manchmal denkt er, ihm wird die Arbeit eines anderen zugeschoben und er ist wieder der Blöde mit dem man es machen kann, oder er hält die Anweisung für falsch und hat dadurch Mehrarbeit.

Die im folgenden beschriebenen **Strategien sind Begegnungstypen**.

Eine Auseinandersetzung ist vorrangig durch sie bestimmt, enthält aber auch Merkmale der anderen Typen. Jeder Typ hat seine Vor- und Nachteile.

### 1. Der Kampf:

Im Kampf versuchen die Konfliktpartner unter Einsatz von Machtmitteln den Konflikt zu ihren Gunsten zu entscheiden. Der Ausgang ist mehr oder weniger offen. Die Kampfformen sind extrem vielfältig. Man verwendet den Begriff auch auf sich selber, man kämpft z.B. mit seinen Zweifeln, überwindet den inneren Schweinehund oder springt über den eigenen Schatten.

Formen: Fordern, Wut, Zorn, Rechtsmitteln, Überreden, Ausdauer, Beharren, Manipulieren, Intrigieren, Schreien, rohe Gewalt, Erpressung, Drohung, Insistieren, auf den anderen einreden, unter Druck setzen, Anklagen, schlechtes Gewissen machen, Kritisieren, Kränken, Demütigen, Abwerten, Ignorieren, Übergehen, Mißhandeln. Subtilere Formen können Sarkasmus und Ironie sein. Auch Strafen in Form von Zufügung von Unannehmlichkeiten wie Terror und Schikane oder Entzug von Anerkennung, Respekt, Achtung und Zuwendung bis hin zu Raub und Diebstahl werden angewandt. Es ist schon vorgekommen, daß ein Elternteil das eigene Kind entführt hat, wenn es im Sorgerechtsprozess den Kürzeren gezogen hat, oder ein Partner das Familienvermögen an sich gerissen und damit durchgebrannt ist. Der Kampf kann außerordentlich subtil sein und von außen gar nicht erkennbar oder nachweisbar: Z.B. kämpfen zwei Männer um eine Frau, indem sie versuchen, den Rivalen durch Herausstellen der eigenen Attraktivität auszustechen.

Der Kampf impliziert immer Sieger und Verlierer. Wenn das nicht gleich möglich ist, kann es zu *Eskalationen* (Gewalttaten im Affekt), *Stellungskriegen und Materialschlachten* (Mobbing, Clinch, Intrigen, Scheidungsprozesse, Nachbarschaftsprozesse, Blutrache, Ehekrieg), usw. kommen. Manchmal finden diese Kämpfe nur in Form endloser *innerer Dialoge* (Grübeln, Schuldgefühle, Dialoge) oder Diskutieren mit Verbündeten (Jammern, Klagen, Rumreden, Tratschen) statt.

Paranoische Menschen, Querulanten, Gewalttäter verfügen über extreme Ausprägungen dieser Kampfhaltung.

Nicht wenige Menschen halten den Kampf überhaupt für eine angemessene Form, da der Stärkere als der Bessere siegen und sich durchsetzen soll. In dem Falle werden oft Regeln aufgestellt, damit der Kampf fair verläuft. Fair heißt, daß Ungleichheit nur innerhalb einer bestimmten Bandbreite zugelassen und durch den Kampf überprüft wird. So treten nur Boxer bestimmter Gewichtsklassen und Kampfstärken gegeneinander an, und alle müssen sich an die gleichen Kampfregeln halten. Andere lehnen den Kampf grundsätzlich ab, z.B.

radikale christliche Menschen, die sich vollständig der Nächstenliebe verschrieben haben.

In der friedlicheren Form gibt es die Wahlkämpfe und den wirtschaftlichen Wettbewerb. In der unfriedlichen Form gibt es militärische und Wirtschaftskriege, Bürgerkriege, Kriminalität. Die Verlierer sind die unterlegenen Gruppierungen, Völker und Wirtschaften. Der Hauptnachteil an der Kampfstrategie ist, daß der Unterlegene sofort den Kampf wieder aufnimmt, wenn er wieder zu Kräften gekommen ist. Es wird die Meinung vertreten, daß in der Politik, wie Wirtschaft, der Kampf um die bessere Lösung die angemessenste Form der Auseinandersetzung ist, da das Bessere immer der Feind des Guten sei. Blicke man in ewiger Harmonie, gäbe es keine Fortschritte. Manche gehen davon aus, daß der Kampf der Geschlechter in der Natur der Sache liegt und unvermeidlich ist. Man könne lediglich faire Kampfformen entwickeln, jedoch den Kampf nicht abschaffen. Lange Zeit galt der Mann als der kämpferische Teil, die Frau als der versöhnliche und harmonisierende Teil. Heute wird eher verlangt, daß auch eine Frau "ihren Mann steht", d.h. kämpfen kann und auch ein Mann fähig zu Harmonie ist, d.h. aufgeben und nachgeben kann.

Im Tierreich sind es die *Beutegreifer*, die vom Kampf leben. Wenn es um die Paarung, um Lebensräume (Reviere) sowie die soziale Ordnung (Rangreihen) geht, kämpfen jedoch fast alle Tiere um die knappen Ressourcen miteinander.

## 2. Die Flucht:

Eine beliebte Haltung im Konflikt ist Flucht oder Konfliktvermeidung. Man zieht sich in erster Linie zurück, läßt sich auf eine direkte Auseinandersetzung mit einem Kampf oder einer Gefahr gar nicht ein. Nicht weniger wirksam kann es sein, sich unscheinbar zu machen (Das Mauerblümchen, der Schüchterne). Man hält sich heraus, teilt nichts mit, macht sich unsichtbar. Meist wird hiermit versucht, etwas Negatives zu vermeiden. Manchmal dient die Strategie dazu, die "gute Gelegenheit" abzuwarten. Oft ist die Flucht nur eine Taktik, z.B. der vorübergehende Rückzug (hit an run). Flucht kann direkt sein: Jemand zieht fort, meidet Orte und Menschen, meidet das Leben (bringt sich um), meidet Schmerz und Leere (nimmt Drogen) oder meidet ein Risiko (verzichtet, versagt, verstummt, stellt seine Tätigkeit ein, gibt auf, zieht sich zurück). Nicht jeder Flucht sieht man an, daß es sich um eine handelt. Z.B. die "Flucht nach vorne" kann durchaus aus einer Kampfhandlung bestehen. Manche flüchten sich in einen Streit, um keine Rührung aufkommen zu lassen oder um von etwas anderem abzulenken.

Auswanderung auf Grund von Krieg oder Not und Emigration sind ebenfalls oft Fluchtbewegungen. Manche Menschen wechseln ständig die Wohnung, Freunde, Arbeitsplätze, Hobbies, Ansichten usw. und flüchten damit vor der Verantwortung, der Langeweile, Auseinandersetzungen. Andere flüchten in die Treue, die Beständigkeit, aus Angst vor Neuem, Unberechenbarem. Auch die Flucht in den Perfektionismus aus Angst vor Kritik und Verantwortung oder die Flucht in Zwänge aus Angst vor eigenen Entscheidungen gehört dazu.

Im Tierreich sind es die *Fluchttiere* -z.B. fast alle Wiederkäuer, die mit dieser Strategie leben. Bei Revier- und Paarungs- und Rangreihenkämpfen verwenden sie jedoch auch oft den Kampf als Konfliktlösungsmethode. Im Krieg wird es

oft als ehrenvolle Verpflichtung gesehen, mit "wehender Fahne unterzugehen" ("Kein schönerer Tod als für das Vaterland zu sterben"). D.h., auch ein völlig aussichtsloser Kampf wird bis zum eigenen Untergang geführt, Flucht ist ausgeschlossen. M.W. hat die Deutsche Armee mehr als jede andere auf der Welt eigene Soldaten wegen Fluchtverhalten ("Feigheit vor dem Feind") erschossen. Es gibt auch subtilere Fluchtformen. Viele Menschen verbergen sich hinter einer Fassade oder Maske ("immer nur lächeln, zeig nie Dein wahres Gesicht") um so direkten Konflikten aus dem Wege gehen zu können. Täuschen, Lügen, Verschweigen sind Verfahren, einen offenen Konflikt zu vermeiden.

Es hängt sehr von den Umständen und der langfristigen Perspektive, den weltanschaulichen Voraussetzungen ab, ob eine Flucht oder Vermeidensreaktion die richtige und sinnvolle Überlebensstrategie ist. Wenn jemand z.B. wütend tobt, ist es manchmal besser, die Eskalation zu vermeiden und zu einem späteren Zeitpunkt den Konflikt mit anderen Methoden zu lösen. Eine Flucht ist immer sinnvoll, wenn ein Kampf nicht mehr gewonnen werden kann und der Untergang droht (Trennung, Scheidung, Emigration, Weglaufen).

Es heißt oft, daß Frauen ihre unmittelbaren Interessen und ihre Aggressivität verbergen, und damit um des lieben Friedens willen den Konflikt vermeiden, während Männer den Konflikt eher suchen, um damit ihre eigene Verletzlichkeit nicht erkennen oder zeigen zu müssen.

Jesus ist z.B. nicht geflohen (und die Märtyrer ebenfalls nicht), Sokrates ist nicht geflohen, während Mohamed durchaus geflohen ist und diese Flucht durch eine Wallfahrt heute noch anerkannt wird.

### **3. Nachgeben, aufgeben:**

Jemand gibt nach und ordnet sich unter, gibt jetzt oder überhaupt seine Ansprüche auf. Das ist immer mit Verzicht auf ursprüngliche Interessen oder Teile davon verbunden und kann freiwillig (Der Klügere gibt nach) oder gezwungenermaßen (nolens volens) stattfinden. Eine spezielle Form ist die Unterwerfung, jemand fügt sich explizit den Interessen eines anderen.

Sie kann innerlich sein, jemand "identifiziert sich" dann mit dem früheren Gegner (Saulus wird zum Paulus), sie kann oberflächlich sein, jemand paßt sich nur an (Wendehälse, Opportunisten): Der Strafgefangene, der möglichst schnell wieder heraus will. Das ist dann nur eine Mimikri. Sowie er draußen ist, folgt er seinem früheren Lebensstil. "Ich sag nichts, ich denk mir meinen Teil". Verwandte Strategien: Anpassung, Aufgabe, Nachgeben, Rückzug, Unterordnen, Mitmachen.

Für den Sieger ist dann nicht leicht erkennbar, ob der Nachgebende nur vorübergehend nachgibt, oder aus taktischen Gründen einen Rückzug angetreten ist und neue Kräfte sammelt. Für den Nachgebenden ist es nicht immer leicht festzustellen, wann er Stand halten muß bzw. seine Nachgiebigkeit ändern sollte. Es ist immer sinnvoll, einen Kampf aufzugeben, den man nicht gewinnen kann. Zahlreiche seelische Probleme bestehen aus der Unfähigkeit oder fehlenden Bereitschaft, auf ein unmöglich zu erreichendes Ziel zu verzichten oder auch nur dessen Unerreichbarkeit zu erkennen. Depressionen sind dann häufige Folgen.

### **4. Versöhnung, Verzeihung, Besänftigung, Großzügigkeit, Zuneigung:**

Es geht darum, auf verschiedene Weise den Konflikt zu beenden, indem dem anderen entgegengekommen wird, man auf ein Recht nicht mehr beharrt (Z.B. Rache, Ehre, Stolz) und einen neuen Anfang machen will. Oft nimmt der andere dann ebenfalls Ansprüche zurück, und der Konflikt entfällt dadurch. Den Feind zu lieben bringt diesen in Verlegenheit, weil er mangels Gegner nicht mehr kämpfen kann. In der *Reue, Buße und Wiedergutmachung* wird so eine Schuld abgetragen, in der *Großzügigkeit, dem Erbarmen, Verzeihen, Tolerieren* auf Ansprüche verzichtet im *Befrieden, Besänftigen, Ausgleichen, Harmonisieren, Vermitteln* wird versucht, dem Konflikt die Spitze zu nehmen und den Teilnehmern eine Lösung zugänglich zu machen.

### **5. Sich abgrenzen:**

Wenn Menschen sich voneinander abgrenzen, kämpfen sie nicht, gehen sich aber auch nicht aus dem Wege, sondern machen sich erst einmal füreinander erkennbar.

Hier sind zwei Schritte erforderlich:

1. Zum einen muß die Position des/der anderen wahrgenommen und verstanden werden. Man kann leicht feststellen, ob das gelingt: Man wiederholt verbal die Position des anderen. Stimmt er zu, hat man ihn sehr wahrscheinlich verstanden. Rituell sagt man dem anderen (oder zu sich) "Das ist deine/meine Ansicht" (Meinung, Interesse, Art und Weise, Vorstellung). Kritik, Gegenrede, Konfrontation mit eigenen Ansichten usw. finden hier nicht statt. Hinweise auf Widersprüche dienen nur der Klärung, nicht der Kritik (Sokratische Methode).

2. Zum anderen geht man bei sich selber genauso vor und macht zunächst sich selber klar, was die eigene Position und Meinung ist. In diesem Falle spricht man lediglich von sich (Ich denke, fühle, meine, glaube, halte für, wünsche, lehne ab...). Man *rechtfertigt sich nicht, sondern stellt sich dar*.

Das ist sehr wichtig, weil nicht wenige sich eine eigene Position erst dann zugestehen, wenn sie sie erfolgreich gegen andere verteidigen können. Man hat aber immer ein Recht auf eine eigene Position, auch wenn sie unklar und widersprüchlich ist - wer weiß was noch draus wird oder darin steckt!

Es geht hier also um Respekt für die Erlebnis- und Sichtweise meines Gegenübers, völlig unabhängig davon, ob sie mir gefällt oder nicht. Entsprechend geht es um Respekt für meine eigene Sicht- und Erlebnisweise, unabhängig davon, ob sie dem anderen gefällt oder nicht, vor allem unabhängig davon, ob der andere sie versteht oder ich sie ihm verständlich machen kann. Ich muß nicht einmal selber überzeugt sein - es reicht eine Position zu haben. Ich kann die Argumente meines Gegenübers einbeziehen, muß es aber nicht.

**Diese Umgangsweise fällt den meisten Menschen am schwersten, obwohl sie eine der wirksamsten ist und für den folgenden Punkt 6. unabdingbar.**

Man könnte den Begriff der "Auseinander-Setzung" wörtlich nehmen. Der Konflikt wird also gar nicht direkt gelöst, sondern nur dargestellt und hingenommen.

Idealtypisch sollte diese Art der Argumentation vor Gericht stattfinden. Auf der einen Seite steht die Gemeinschaft (Gesetze), auf der anderen Seite Kläger

und Beklagte. Nach Klarlegung der Standpunkte kann festgestellt werden, wer wo steht (Recht hat).

Dieses Verfahren ist deshalb so schwierig, weil jeder fürchtet, der andere bekomme einen nicht mehr einholbaren Vorteil, wenn man ihn überhaupt wahrnimmt, versteht und respektiert. Um gekehrt möchte man ungerne den eigenen Standpunkt vertreten, damit der andere nicht etwa Schwächen darin findet oder sein Wissen sonstwie ausnutzen kann.

Wenn ein Mensch einen anderen versteht, heißt das, daß er sich in das Modell, die Vorstellung, die Wahrnehmung usw. des anderen so hineinversetzen kann, daß er zu gleichen Ergebnissen kommt wie sein Gegenüber, wenn er dessen Gedanken und Interessen folgt. Es ist sinnvoll, dies mit seinen eigenen Positionen ebenfalls zu tun. Wenn Menschen sich kennenlernen, gleichen sie meist schnell ab, wo sie Trennendes und wo sie Gemeinsames miteinander haben: Ich gehe gerne ins Kino - ich gehe lieber ins Stadion, ich lese gerne - ich auch, ich fahre gerne ins Ausland - ich bleibe lieber daheim usw..

Verwandte Formen sind: Verstehen, Einfühlen, Respektieren, nachvollziehen können, Stellung beziehen, eine Meinung haben, Verantwortung übernehmen, sich klarmachen.

### **6. Kompromisse, Aushandeln, Ausgleichen:**

Man versucht, die verschiedenen Standpunkte gegeneinander zu halten, Gemeinsamkeiten auszuloten und Trennendes festzuhalten. Jetzt ist es möglich im Einzelnen auszuhandeln, wer wieviel aufgibt und wer wieviel gibt, in Kauf nimmt, verzichtet, tut oder unterläßt. Die Kompromisse mißlingen immer dann, wenn die Abgrenzung und Klärung der Positionen nicht stattgefunden haben. Man fühlt sich dann betrogen, über den Tisch gezogen, zu kurz gekommen, reingefallen usw., der Konflikt lebt dann wieder auf.

Die Demokratie ist eine Form, in der Konflikte z.B. durch Mehrheitsentscheidung gelöst werden, und Unterlegene wie Sieger dann zur Kooperation verpflichtet sind. Sozialstaatliche Maßnahmen sollen Benachteiligten eine Kompensation geben.

### **7. Rationale Auseinandersetzung:**

Es wird davon ausgegangen, daß der Konflikt rational klär- und lösbar sei. Man geht dann davon aus, daß es eine Wahrheit gibt, die durch gute Argumente "gefunden" werden kann. Dieser Weg ist nur dann möglich, wenn ein gemeinsames Ziel besteht, gleiche Sprachregelungen und die Diskussionsmethode von beiden gleich beherrscht wird. Sonst artet es in 'Totschwätzen' oder 'Aneinandervorbeireden' aus. Viele Konflikte sind tatsächlich an Interessen gebunden und können daher mit Argumenten nicht beigelegt, sondern nur mit einem Interessenausgleich (Punkt 5-6) oder einer anderen Lösung (1-4) bearbeitet werden.

Auch wenn eine rationale Lösung möglich und sinnvoll ist, wird sie oft unterlaufen, da die Lösung nicht unbedingt mit den übrigen Interessen eines Menschen übereinstimmen muß. So "unterläuft" man jede Argumentation, da man das Ergebnis fürchtet. Typisch ist die Formulierung: "Ich verstehe dich nicht"; womit aber in der Regel gemeint ist, daß Verstehen erst eintritt, wenn der andere sich meinen Interessen und Sichtweisen fügt, also verstehen und akzeptieren verwechselt wird.

Trotz aller Probleme ist die rationale Methode sinnvoll und fruchtbar. Sie erlaubt allen Beteiligten die Sinnzusammenhänge und interne Logik der eigenen Interessen zu überprüfen. Wichtig ist zu merken, wann diese Art der Lösung nicht mehr geht. Dann müssen meist Entscheidungen getroffen werden - trotz unklarer Informationslage!

### **8. Ertragen, Aussitzen, Durchstehen, Durchhalten:**

Im einfachsten Falle unternimmt jemand nichts, reagiert auf einen Konflikt mit Schweigen, Untätigkeit, hinausschieben und hinauszögern, sich ablenken usw. Das beschäftigt die anderen und erlaubt einem Zeit und Raum zu gewinnen, die eigene Position zu festigen. Die Methode des passiven Widerstandes, des Dienstes nach Vorschrift kann man hierzu rechnen. Nicht selten lassen Menschen einen Konflikt sehenden Auges entstehen und ausbrechen, ohne sich zu rühren (Kopf in den Sand stecken). Diese Methode kann dann gut sein, wenn der gute Zeitpunkt für eine Lösung noch nicht gekommen ist oder man weiß, daß der Konflikt durch Altersschwäche leichter zu lösen ist als durch Kampf oder eine andere Form. ("Ich nehm's wie's ist, im Herbst bin ich 'eh weg hier und da brauche ich jetzt keinen Aufstand mehr zu machen").

### **9. Verwirren, verunklaren, Konfusion:**

Dazu gehört die Hamletsche Methode des Verrückt spielens. Man bleibt in der Auseinandersetzung, verhält sich aber anders als erwartet, regiert gar nicht oder verrückt. "Es sieht aus wie Wahnsinn - doch es hat Methode". Sehr viele Menschen lösen Konflikte durch scheinbar widersinniges Verhalten. Es gibt die These, daß viele neurotischen Symptome eine Art Kompromiß eines Konfliktes sind. Wenn jemand z.B. seine Prüfung sowohl machen als auch nicht machen will, im einen Fall aber zuviel Angst riskiert, im anderen Falle, vor sich als Memme dastünde, nimmt eine Krankheit ihm die Entscheidung ab. Jetzt muß er weder hin, noch ist er Memme. Diese Methode wird häufig verwendet, da sie den Konflikt unsichtbar oder unerkennbar macht, und damit entschärft. Auch dieses Verfahren kann sehr sinnvoll sein, z.B. wenn jemand fanatisch auf einer Meinung oder einem Interesse beharrt. An einer wirksamen Konfusion kann das prima scheitern. Manche Soldaten schliefen im Schützengraben einfach ein oder bekamen unkontrollierbare Zitteranfälle, was sie kampfuntauglich machte; sie mußten also weder fliehen noch kämpfen.

Im Tierreich werden solche Reaktionen auch Übersprungshandlungen genannt: Unter Stress wird auf ein konfliktfremdes entspannendes Verhalten ausgewichen. Diese Vorgänge sind in der Regel spontan und unbewußt, können aber, wie Hamlet zeigt, sehr wohl bewußte Anteile haben.

Auch das Verwenden von Metaphern und Geschichten (Neue Testament) stammt aus diesem Begegnungstyp: „Gebt Gott was Gottes ist, und dem Kaiser, was des Kaisers ist“.

### **10. Impulsiv ausleben:**

Gemeint ist damit, daß man sich keine Überlegungen dieser Art hier macht, sondern lediglich seinen Impulsen und Ideen nachgibt und folgt. Das tut der Jähzornige wie auch der, der in Tränen ausbricht. Man kann das vom Effekt auf

das Gegenüber betrachten (Keule oder Wasserwerfer) oder von sich selber: Das Ausleben kann einem erlauben, starke Gefühle zu spüren und darüber zu merken, was man selber eigentlich will. Prioritäten sind so leichter zu setzen, Entscheidungen zu treffen, Verklemmtheiten und Totgeredetes lösen sich bzw. werden wiederbelebt.- In der Psychotherapie wird dieses im Rahmen scenischer Darstellung, der Katarthischen (reinigenden) Methode gemacht, des jeu dramatique, des Psychodramas, der Körpertherapie usw. . „Reinigende Gewitter“

haben eine ähnliche Funktion.

Es gibt eine unscheinbarere aber sehr wirkungsvolle Art: Man richtet sich nur nach Lust und Unlust, um seine Handlungen zu motivieren. Man kann auf diese Weise wieder herausfinden, zu was man emotional überhaupt bereit ist. Zugleich verliert man aber die Willenskontrolle über die Option Verzichten und Riskieren, d.h. handeln trotz Unlust oder verzichten trotz Lust. Insbesondere Menschen, die alles aufschieben oder süchtig sind, sich leicht ablenken oder abschrecken lassen verwenden diese Methode. Sie täten gut daran, sie gegen den Strich zu bürsten und riskieren und Verzichten einzuüben und so den Bereich des freien Willens auszudehnen.

### **11. Loyalität und Solidarität, Kollegialität, Vertragstreue:**

Hier geht es meist darum, daß jemand im Konfliktfall eher für als gegen etwas steht, weil er aus anderen Gründen loyal oder solidarisch ist. So kann es sein, daß er sehr ärgerlich ist und jemanden ins Messer laufen lassen möchte, aber aus Kollegialität, Solidarität oder Loyalität den anderen informiert.- D.h., es wird einem höher geordneten Ziel zuliebe auf ein anderes verzichtet. Bei genauem Hinsehen sind viele Konfliktlösungen unter dem Aspekt der Rangreihen und Prioritätenbildungen zu sehen. So kann ein Angestellter gegen jegliche Einsicht und Überzeugung durchaus aus Loyalität oder Vertragstreue eine Tätigkeit ausführen. Das Risiko besteht beim Übergang in den „Kadavergehorsam“ oder den Corpsgeist. Häufig ist es schwer, verschiedene Güter (Wertvorstellungen) gegeneinander abzuwägen., z.B. Treue gegenüber dem Dienstherrn und Treue gegenüber dem Recht, gegenüber einer Freundschaft oder dem Arbeitsvertrag.

In einer empirischen Untersuchung über das Konfliktverhalten von Paaren fanden Gottmann et al. (2000), daß Paare im Laufe von vier Jahren zu rund 70% über die selben Konflikte verhandelten. Außerdem haben sie in der Mehrzahl ihren Stil wenig verändert: Sowohl konstruktive Stile (großzügig, humorvoll, wertschätzend, zugeneigt) als auch destruktive (verächtlich, herabsetzend, unterwürfig) blieben erstaunlich stabil. Sie schließen da heraus, daß Paare sich eher darauf einstellten sollten, daß anfängliche Konflikte nicht wirklich gelöst werden können. sie raten dazu, einen guten modus vivendi finden, mit den „Unvereinbarkeiten“ in einer Partnerschaft freundlich umzugehen, statt verletzt, gekränkt, beleidigt, wütend, traurig zu sein, daß der andre nicht so ist, wie man ihn gerne hätte. Das könnte dazu führen, daß Zuneigung und Interesse aneinander erhalten bleibt.

Im übrigen zeigte sich in verschiedenen Untersuchungen, daß alle Liebesmüh zur Konfliktlösung vergeblich ist, wenn positive und negative Gefühle füreinander sich allenfalls die Waage halten. Erst, wenn die positiven Gefühle

deutlich überwiegen, z.B. im Verhältnis 5:1, ist die Wahrscheinlichkeit groß, daß ein Paar zusammenbleibt.

D.h., chronische Paarkonflikte wie auch andere soziale Konflikte sind wahrscheinlich ein Ausdruck fehlender Zuneigung, Sympathie, Respekt und Wertschätzung füreinander. Und diese fehlende Zuneigung kann durch keinen Problemlösestil erzeugt werden. Daher die alte Erfahrung: Wenn Menschen sich mögen, können sie die größten Probleme lösen, wenn nicht, dann die kleinsten auch nicht. Daher besteht die wirksamste Methode in der Konfliktbegegnung darin, die eigene Zuneigung, Bewunderung, Verständnis und Wertschätzung für den anderen zu finden und zu pflegen.

**Es ist offenkundig, daß es keine Regel geben kann, wann welcher Konflikt wie zu lösen ist. Daher sollte man die verschiedenen Wege kennen und sich auf Erfahrung, Intuition und Experimentierfreude verlassen. Der Anspruch, seine Wünsche und Interessen genau zu kennen ist z.B. nicht immer erfüllbar, denn diese bilden sich oft erst durch verschiedene Formen der Begegnungen heraus.**

**Bücher über Partnerschaften und soziale Kompetenzen geben in der Regel zahlreiche Hinweise, wie man seine Begegnungen mit anderen ertragreich gestalten kann. Sie beziehen sich manchmal auf bestimmte Bereiche, z.B. Sexualität, Geschlechtsrolle, Gesprächssituationen, manchmal auf alle Lebensbereiche.**

#### **Speziell für Frauen:**

Sag nicht Ja, wenn du Nein sagen willst.  
Gute Mädchen kommen in den Himmel, Böse überall hin.  
Und wieder fühle ich mich schuldig.  
Zärtliches Tempo.

#### **Speziell für Männer:**

Mut zur Veränderung.  
Kleine Helden in Not.

#### **Für alle**

Das Selbstbehauptungstraining.  
Einübung in Kommunikation und Partnerschaft.

Gottmann, J.M.; Levenson, R.W.; : Wie stabil sind Ehebeziehungen über mehrere Jahre?

Familiendynamik 2000,25,4-13

Gottmann, J.M.; Levenson, R.W.;: Wie verändern sich Ehebeziehungen im Laufe der Jahre?

Familiendynamik 2000,25,14-38

