

KONFLIKTE: VERHALTEN

Das Verhalten von Personen in Konflikten:

- die eigenen Ziele werden überbetont;
- gegenüber der anderen Partei wird "gemauert";
- die eigenen Interessen werden nicht dargelegt;
- die gewählten Strategien sind mit Überraschungseffekten verbunden;
- es wird mit Drohungen und Bluff gearbeitet;
- strategisch wichtige Positionen werden mit sachlichen und unsachlichen Argumenten verteidigt.

Das Verhalten von Gruppen in Konflikten:

- der Gruppenzusammenhalt wächst;
- die Zielorientierung steigt;
- die Bereitschaft, einen autoritären Führungsstil zu akzeptieren, wächst;
- die Position der eigenen Gruppe wird überschätzt;
- der Binnenkontakt nimmt auf Kosten der Außenkontakte zu.

Konfliktbewältigungsstrategien:

- Konfliktverebben: setzen auf Zeit, bis das Konfliktpotential schwindet;
- Konfliktunterdrückung: der Konflikt wird beendet, ohne dass alle Parteien der Lösung zustimmen (Machtausübung);
- Konfliktlösung: es wird ein Weg gefunden, der zu einem Ziel führt, das alle Betroffenen zufriedenstellt.