

Heiße und kalte Konflikte

Nach Friedrich Glasl

Heiße Konflikte

Die Parteien erhitzen sich für ihre eigenen Ziele, wollen die Gegenpartei überzeugen gewinnen Anhänger

Übermotivation

Wehren Kritik an ihren Motiven ab, fühlen sich über jeden Zweifel erhaben

Expansiv eingestellt, d.h. vergrößern die Anhängerschaft, auf Eroberung gerichtet -

Überschuß an Aktivität, Parteien suchen einander, Konflikte dienen der Begegnung in der Konfrontation -

Bild des überfüllten Marktplatzes, weil jeder den Konflikt mit dem anderen austrägt

Regeln und Prozeduren werden als hemmend über Bord geworfen, es wird direkter Kontakt angestrebt

Es kommt zu zahlreichen Entladungen und Explosionen": Angriff, extrovertierte Aktionen, Ausbrüche,

Übertriebenes Sieger- und Überlegenheitsgefühl, beinahe unbeschränkter Glaube an eigene Überlegenheit

Kalte Konflikte

Die Parteien haben jeden Glauben an konstruktive Ziele verloren, sie dämpfen gegenseitig die Begeisterung, blockieren, hindern, bremsen

Frustration, Sarkasmus, Zynismus Desillusion

Geben (persönlich) ehrlich negative Motive zu, weisen Verantwortung für die Folgen ihres Tuns für die Gegenpartei ab

Rückzugshaltung, abbrechend, ausweichend

Parteien gehen einander aus dem Weg, soziale Erosion, Abbröckeln, Zerfall in isolierte kleine Bestandteile -

Soziales "Niemandland", weil man den Plätzen und Momenten der Begegnung aus dem Weg geht, sie minimalisiert

Das Ausweichen wird zum System unpersönliche Regeln und Prozeduren werden festgelegt

Viele "Implosionen", ohne daß die Parteien dies voneinander sehen: Zusammenbruch Angst und Verdruß, Selbstbeschuldigungen

Grundsätzlicher Mangel an Selbstvertrauen, Zweifel am eigenen Selbstwert lähmt