

Files per Mail (8)

ein Service des ifb-Jiranek

www.jiranek.de

Wie man Konflikte eskaliert

Von Heinz Jiranek

Neufahrn, Juni 2009

Vorbemerkung

Lieber Leser, heute spreche ich Sie per Du an. Warum? Weil wir uns bei diesem Thema so gut verstehen, als hätten wir uns schon Jahre darüber verständigt. Da sind wir uns recht nahe, du und ich. Wir zwinkern uns zu, um damit zum Ausdruck zu bringen: Ja, das kennst du auch, nicht wahr? Ja, das kannst du auch, nicht wahr?

Anleitung zur Konflikteskalation

Wenn du einen Konflikt möglichst effektiv eskalieren willst, musst du gekonnt verschiedene Methoden einsetzen, du weißt das. Ich habe hier eine Zusammenstellung unserer Tricks, der besten Konfliktbrandsätze, erstellt.

In der Kommunikation mit deinem Konfliktpartner

- Trachte danach, mehr Gesprächszeit zu erobern als dein Gegner!
- Versuche in einem Redebeitrag möglichst viele Vorwürfe unterzubringen!
- Arbeite gezielt mit Schuldzuweisungen und benutze möglichst oft Du-Aussagen. „Du hast nicht bedacht! Du verstehst nicht, ... ! Du, du, du ...!“
- Verstärke diesen Brandsatz durch Brandbeschleuniger. Hierbei sind am besten Verallgemeinerungen geeignet: Immer, nur, nie. Dann wird's intensiver: „Du hast ja noch nie bedacht! Das hast du immer schon so gemacht! Das hast du noch nie verstanden! Das siehst du ganz falsch! Du hast einen großen Fehler begangen.“
- Beim Inhalt deiner Anklage halte dich nicht lange mit Beobachtungen auf („Du bist gestern zu spät gekommen!“), sondern füge sofort deine Unterstellung hinzu: „Du bist zu spät gekommen, da sieht man, dass dir das Treffen nicht wichtig genug war!“ Mache das grundsätzlich so. Dir wird schon was einfallen. Natürlich kannst du das mit Generalisierungen noch effektiver machen. „Immer kommst du zu spät, weil dir unsere Treffen noch nie wichtig waren!“ Wirkt garantiert.
- Es geht aber noch besser. Du kannst deine Unterstellungen perfektionieren! Entwickle eine Persönlichkeitstheorie über deinen Gegner und achte darauf, dass Sie ihn in ein schlechtes Licht stellt. „Dir geht es nur um Macht (besser: seit jeher), das musst du in allen deinen Verhaltensweisen zur Schau stellen. Deshalb kommst du auch immer zu spät! Du bist halt so. Typisch du!“
- Bei der Entwicklung dieser Persönlichkeitstheorie möchte ich dir noch einen Baukasten liefern. Grundsätzlich hast du zwei Möglichkeiten: Erkläre den anderen zum Schurken oder zum psychisch Kranken. Nach WATZLAWICK: Bad or mad. „Du hast schon als Kind intrigiert, wie ich gehört habe!“ Oder: „Dein Narzissmus, aus dem heraus du alles tust, macht mich krank!“
- Dabei musst du dich zu einer Grundvoraussetzung disziplinieren: Der Gegner hat das, was er getan hat, absichtlich und gegen dich gerichtet inszeniert.
- Achte auch bei deinen Auseinandersetzungen peinlich genau auf Folgendes: Richte alle deine Aufmerksamkeit auf die Vergangenheit. Je weiter zurück du dabei gehst, umso besser: „Damals schon, vor 12 Jahren, als ich dich zum ersten Mal gesehen hatte, da war schon so ein süffisantes Grinsen auf deinem Gesicht!“

Oder – um ein paar der oben genannten Methoden zu kombinieren: „Schon vor drei Jahren hast du mir Unterlagen, von denen du wusstest, dass sie für mich wichtig sind, gezielt vorenthalten!“ Sag’ ja nicht: „Du hast sie mir nicht gegeben!“ „... vorzuenthalten ...“, das kommt viel besser. Sprich keinesfalls über die Zukunft und darüber, was man machen könnte. Falls es dir doch mal rausrutscht, hier ein Tipp: Hänge sofort die Vergangenheit und deine Interpretation mit dran: „Natürlich könnten wir die Arbeitsteilung besser gestalten.“ (Da ist dir aber ein großer Lapsus unterlaufen, also musst du ihn schnell wieder gut machen!) „Aber wie ich dich kenne, wirst du ja sowieso keine Vereinbarung einhalten, wie damals schon vor 8 Jahren, als es um ... ging!“ (Puh, gerade noch geschafft!)

- Deine eigenen Aktionen stelle grundsätzlich als edelmütig und moralisch vollkommen integer dar. Hast du selbst deinem Gegner mal Unterlagen nicht gegeben, dann vielleicht so: „Na klar, ich hab’ doch gesehen, wie dir damals das Wasser bis zum Hals stand. Ich wollte dich einfach mit dem Kram verschonen.“
- Betone ab und zu deine Kooperationsbereitschaft und wirf dem Gegner vor, dass du sie bei ihm (schon immer / auf Grund psychischer Defekte / wegen seiner intriganten Persönlichkeit) vermisst. Betone, dass du nur das Gute (das Wohl der Menschen, deiner Kinder, der Mitarbeiter, der Firma und so weiter im Sinn hast). Das wird deinen Gegner gezielt und sehr effektiv weiter anstacheln.
- Achte peinlich genau darauf, so wenig wie möglich über Lösungen zu reden. Und wenn’s sein muss, dann nur solche, in denen du voraussetzt, dass dein Gegner sich von Grund auf ändern muss.

Mentales Training

Nicht nur, was du sagst, ist wichtig, sondern vor allem auch, was du denkst. Hier ein paar Tipps:

- Trainiere, über deinen Gegner möglichst schlecht zu denken. Lasse dir dauernd durch den Kopf gehen, was er dir alles angetan hat, was für ein böser Mensch (oder Verrückter) er ist. Grüble so oft du kannst über diese Dinge nach und sammle Beweise. Am besten auch nachts. Wenn dein Herz vor lauter Aggression rast, dann bist du auf einem guten Weg.
- Sammle alles, was euch trennt, auf keinen Fall das, was euch vereint.
- Übe, zu jedem Verhalten deines Gegners auch eine passende Persönlichkeitstheorie parat zu haben (bad or mad). Das macht er / sie, weil ...
- Trainiere, das Verhalten des Gegners zu dämonisieren und deines zu glorifizieren. Wenn du herausbekommst, dass dein Gegner sich mit anderen Leuten ohne dein Beisein trifft, dann mache dir ganz schnell klar, dass das nur eine intrigante Verschwörung und nichts anderes sein kann. Natürlich willst du dich auch mal ohne Anwesenheit deines Gegners mit jemand Vernünftigem austauschen, klar, vielleicht sogar deinem Ärger ein bisschen Luft machen. Trainiere hier konsequent die Einstellung, dass deine Treffen selbstverständlich

und verständlich sind und dass sie sogar notwendig im Sinne eines größeren Ganzen sind.

- Lasse nur Schwarz (der andere) und Weiß (du) in deinen Gedanken zu!
- Übe konsequent, alle (!) Verhaltensweisen deines Gegners dementsprechend zu sortieren. Wenn er freundlich auf dich zu kommt, dann falle darauf bitte keinesfalls herein! Dein erster Gedanke muss sein, dass das die höchste Form der Gemeinheit ist, dir so zu kommen. Wittere hier auf jeden Fall die Falle!
- Natürlich verlierst du auch im Konflikt, aber mache dir stets klar, dass es darum nicht geht! Der andere muss mehr verlieren, das muss dein Ziel sein.
- Dein Mantra muss heißen: Deeskalation ist Schwäche, sonst nichts.
- Denke immer daran: Mit dem Konflikt hast du nichts zu schaffen. Er ist ausschließlich das Werk deines Gegners und es ist absichtsvoll gegen dich gerichtet! Wenn es nach dir ginge ...
- Arbeite daran, dass möglichst viele Dinge zwischen euch schief gehen (mach das aber bitte subtil, damit man dir nicht auf die Schliche kommt), denn dann hast du wieder neues Beweis-Material dafür, dass dein Gegner alles zu Grunde richtet.

So sollte es funktionieren! Wenn alles in Schutt und Asche liegt, dann macht das nichts (mach' dir das klar!), denn eines bleibt: Du hast nicht einfach klein beigegeben und du bist und bleibst ein Held.

Und wenn du das jetzt gelesen hast, dann ist nur ein Gedanke zulässig: Ja, genau alles das macht mein Gegner! Ich habe so noch nie reagiert!