

Das Plakat "Streitkultur"

"Streitkultur"



1. Verhärtung:

Die Standpunkte verhärten sich und prallen aufeinander, aber es besteht noch die Überzeugung, daß die Spannungen durch Gespräche lösbar sind. Noch keine starren Parteien oder Lager.

2. Debatte:

Polarisation im Denken, Fühlen und Wollen, Schwarz-Weiß-Denken, Sichtweise von Überlegenheit und Unterlegenheit.



3. Taten:

"Reden hilft nichts mehr". Strategie der vollendeten Tatsachen. Die Empathie geht verloren, Gefahr von Fehlinterpretationen.



4. Images Koalitionen:

Die Parteien manövrieren sich gegenseitig in negative Rollen und bekämpfen sich. Werbung um Anhänger.

5. Gesichtsverlust:
Öffentliche und direkte Angriffe, die auf den Gesichtsverlust des Gegners zielen.



6. Drohstrategien:

Drohung und Gegendrohung.
Konfliktbeschleunigung durch Ultimatum.

7. Begrenzte Vernichtungsschläge:
Der Gegner wird nicht mehr als Mensch gesehen. Begrenzte Vernichtungsschläge als "passende" Antwort. Umkehrung der Werte. Ein kleiner eigener Schaden wird bereits als Gewinn



bewertet.



8. Zersplitterung:

Zerstörung und Auflösung des feindlichen Systems als Ziel.



9. Gemeinsam in den Abgrund:

Totale Konfrontation ohne einen Weg zurück. Die Vernichtung des Gegners zum Preis der Selbstvernichtung wird in Kauf genommen.

Illustrationen:

Burkhard Pfeifroth,
Reutlingen

Text und Bezug des Plakates

Text: Vgl. Friedrich Glasl: Konfliktmanagement:
Ein Handbuch zur Diagnose und Behandlung von Konflikten für
Organisationen und ihre Berater.
3. Aufl. Bern / Stuttgart, 1992.,S. 218 f.

Illustrationen: Burkard Pfeifroth, Reutlingen
<http://www.pfeifroth.de>

Das Plakat "Streitkultur"

Illustrationen und Text sind als Plakat gestaltet [beim Institut für Friedenspädagogik zu beziehen:](#)

Plakat, DIN A2, vierfarbig, 6,00 Euro zuzüglich Verpackung.

Das Plakat ist Teil der [Bilderbox "Streitkultur"](#)

1. Verhärtung:

Die Standpunkte verhärten sich und prallen aufeinander. Das Bewußtsein bevorstehender Spannungen führt zu Verkrampfungen. Trotzdem besteht noch die Überzeugung, daß die Spannungen durch Gespräche lösbar sind. Noch keine starren Parteien oder Lager.

2. Debatte:

Es findet eine Polarisierung im Denken, Fühlen und Wollen statt. Es entsteht ein Schwarz-Weiß-Denken und eine Sichtweise von Überlegenheit und Unterlegenheit.

3. Aktionen:

Die Überzeugung, daß "Reden nichts mehr hilft", gewinnt an Bedeutung und man verfolgt eine Strategie der vollendeten Tatsachen. Die Empathie mit dem "anderen" geht verloren, die Gefahr von Fehlinterpretationen wächst.

4. Images/Koalitionen:

Die "Gerüchte-Küche" kocht, Stereotypen und Klischees werden aufgebaut. Die Parteien manövrieren sich gegenseitig in negative Rollen und bekämpfen sich. Es findet eine Werbung um Anhänger statt.

5. Gesichtsverlust:

Es kommt zu öffentlichen und direkten (verbotenen) Angriffen, die auf den Gesichtsverlust des Gegners zielen.

6. Drohstrategien:

Drohungen und Gegendrohungen nehmen zu. Durch das Aufstellen von Ultimaten wird die Konflikteskalation beschleunigt.

7. Begrenzte Vernichtungsschläge:

Der Gegner wird nicht mehr als Mensch gesehen. Begrenzte Vernichtungsschläge werden als "passende" Antwort durchgeführt. Umkehrung der Werte: ein relativ kleiner eigener Schaden wird bereits als Gewinn bewertet.

8. Zersplitterung:

Die Zerstörung und Auflösung des feindlichen Systems wird als Ziel intensiv verfolgt.

9. Gemeinsam in den Abgrund:

Es kommt zur totalen Konfrontation ohne einen Weg zurück. Die Vernichtung des Gegners zum Preis der Selbstvernichtung wird in Kauf genommen.

Vgl. Friedrich Glasl: Konfliktmanagement. Ein Handbuch für Führungskräfte und Berater. 3. Aufl. Bern / Stuttgart 1992, 215 ff.