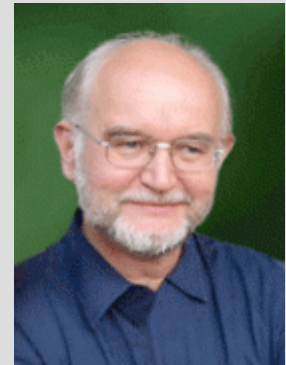


Omgaan met conflicten: de escalatieladder

Korte omschrijving

De Oostenrijkse hoogleraar Friedrich Glasl heeft een instrument ontworpen waarmee de escalatie van een conflict te meten is. Deze zogenaamde 'escalatieladder' toont hoe de interactie tussen de betrokken conflictpartners verslechtert, dus letterlijk de trap afdaald, terwijl het conflict escaleert, de trap opgaat. De escalatieladder gaat uit van de neutrale situatie waarin mensen zonder problemen communiceren om hun gezamenlijke doelstelling te realiseren. Die communicatie volgt een bepaald patroon, zonder dat er afspraken over gemaakt zijn. Als je in een conflict hebt en deze eerste stappen herkent, heb je de keuze of je verder wilt escaleren of niet. Het is goed mogelijk dat je conflictpartner op een andere trede staat dan jij. In het algemeen zijn er maximaal twee treden verschil tussen de conflictpartners. Maar jij kunt door je gedrag de ander verleiden om mee naar beneden te lopen of weer omhoog te klimmen.

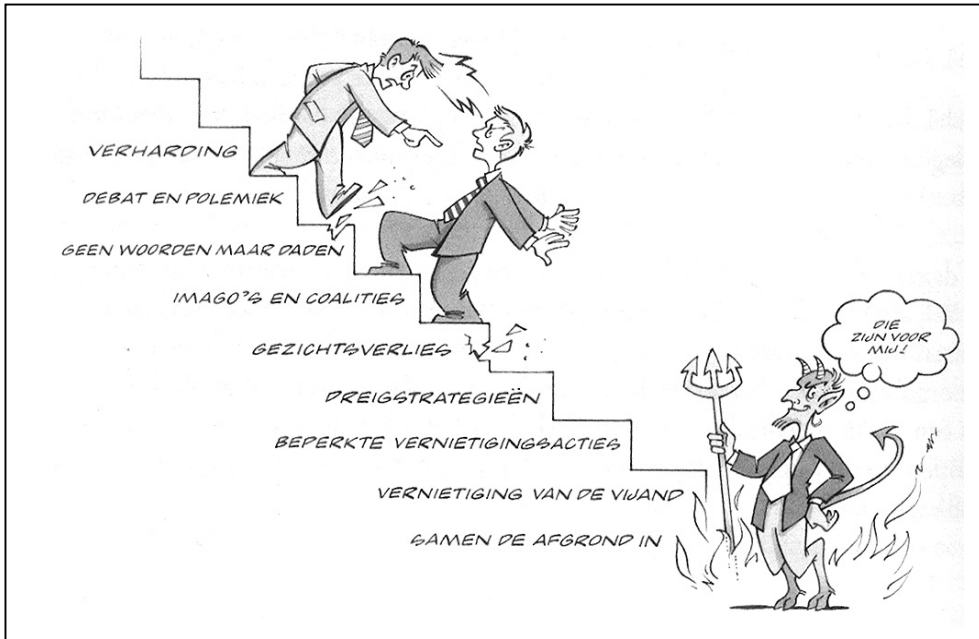


Te gebruiken

In conflictsituaties, als je niet goed weet om uit een impasse te komen bij verschil van mening.

Zo ziet het eruit

TREDEN	BIJBEHOREND GEDRAG		FASE VAN CONFLICT
1. Verharding	Irritatie	Rationele fase	<p>1. In fase één is er sprake van bewustzijn bij partijen dat de samenwerking niet optimaal is. Er is de irritatie (stap 1) maar partijen vragen zich af of het wel de moeite waard is daar iets mee te doen. Als partijen gaan onderhandelen (stap 2) over gelijk krijgen, neemt de spanning toe. Uiteindelijk proberen partijen in te schatten of ze sterk genoeg zijn en proberen ze een oplossing te forceren (stap 3).</p>
2. Debat en polemiek	Onderhandelen over gelijk krijgen		
3. Geen woorden maar daden	Forceren van een oplossing		
4. Imago's en coalities	Wapens: vechten of vluchten	Emotionele fase	<p>2. In fase twee vragen partijen zich af of ze moeten vluchten of vechten (stap 4: wapenen). Ze vragen zich af of ze gezichtsverlies zullen lijden als ze doorgaan (stap 5). Als ze denken dat ze hun gelijk kunnen afdwingen, beginnen ze met dreigen (stap 6).</p>
5. Gezichtsverlies (verlies van morele identiteit)	Aan iedereen bewijzen, bewijslast tonen over het ware gezicht van de ander		
6. Dreigstrategieën	Dreigen om gelijk af te dwingen	Escalatie fase	<p>3. In fase drie zijn partijen zo ver dat ze schijnaanvallen doen (stap 7), elkaar kapot proberen te maken (stap 8) of ervoor kiezen om door te vechten tot de laatste snik, die van de ander of zichzelf (stap 9: (zelf) vernietiging). Hier is sprake van een volkomen geëscaleerd conflict dat alleen opgelost kan worden door een ingreep van een meermachtige, zoals de rechter, de hoogste baas, et cetera. Interventies van anderen leveren geen resultaat op, omdat partijen persisteren bij hun eigen gelijk.</p>
7. Beperkte vernietigingsacties	Schijnaanvallen doen		
8. Vernietiging van de vijand	Acties om elkaar kapot te maken		
9. Samen de afgrond in	Zelfvernietiging		



De escalatietrapp in woord en beeld, uit: *Conflictcoaching*, pag. 50/51

Bron: De Coachingsbox - Conflictcoaching © 07-08 MainPress BV