

Drei Formen der Konfliktregelung: Macht, Recht, Interessenausgleich

Konfliktregelung auf der Machtebene

- Wer ist der Stärkere, wer setzt sich durch?
- Wer kann wem welche Kosten androhen oder auferlegen:
direkter Angriff gegen den Konfliktpartner (oder z.B. Sabotage) oder Kooperationsverweigerung;
- Zwei Arten von Machtkampf:
 1. um die eigene Position durchzusetzen (Verhandlung aus der Position der Stärke)
 2. Machtkampf zum Kräftevergleich: wer setzt sich durch (Rang, Status ...);
- wirkt auf die Konfliktparteien in der Regel trennend (Feindbilder);
- oft "Verlierer-Verlierer"-Lösung, d.h. kostenintensiv für beide Seiten, es sei denn, die Macht wird benutzt, um Verhandlungen durchzusetzen.

Konfliktregelung auf der Ebene des Rechts

- Eine dritte, neutrale Partei entscheidet verbindlich (Gericht);
- Lösung versucht objektiven Kriterien oder allgemeinverbindlichen Normen gerecht zu werden;
- Rechtspositionen sind selten eindeutig, bedürfen oft der Interpretation;
- manchmal sehr schnell, oft aber auch langwierig und kostenintensiv (Weg durch die Instanzen);
- Konfliktregelung mit Außenwirkung: evtl. wichtig als Zeichen in der Öffentlichkeit;
- evtl. wichtig als Präzedenzfall;
- wirkt auf die Konfliktparteien eher trennend, im besten Fall neutral;
- meistens "Gewinner-Verlierer"-Lösung.

Konfliktregelung auf der Ebene des Interessenausgleichs

- Grundlage sind die Bedürfnisse, Wünsche, Sorgen und Ängste beider Seiten;
- Prinzip "Freiwilligkeit"; bedarf der Bereitschaft, sich auf dieser Ebene und diesen Prozeß einzulassen;
- respektiert subjektive Gegebenheiten und Sichtweisen;
- berücksichtigt die Emotionen, die auf beiden Seiten im Spiel sind;
- kann einer Konfliktregelung auf rechtlicher Ebene vorangestellt werden;
- wirkt auf die Konfliktparteien oft verbindend;
- zielt auf eine "win-win"-Lösung ab.

(vgl. W. Ury u.a.: Konfliktmanagement. Wirksame Strategien für den sachgerechten Interessenausgleich)