

Grundprinzip der Konfrontation

Laurie Weiss, MA

Nach dem Webster (ein amerikanisches Wörterbuch) heißt konfrontieren „ins Gesicht sehen“. Konfrontation hilft Menschen, ihren nicht-lösbaren Verhaltensweisen ins Auge zu sehen. Wenn sie ihnen ins Gesicht sehen, werden sie fähig, diese zu ändern.

Techniken* der Konfrontation zielen darauf ab, Menschen zu helfen, daß sie, um Probleme zu lösen, lernen (1), ihre eigenen Gefühle (2) die Gefühle anderer Menschen (3) und die Situation zu berücksichtigen.

Das Ziel der Konfrontation ist es, jemandem zu helfen, sein oder ihr Mißbehagen mit dem Nicht-Lösen von Problemen voll zu erfahren. Dieses Mißbehagen motiviert ihn oder sie dazu, das Problem zu lösen.

Wann konfrontieren?

Konfrontieren Sie, wenn:

1. Sie einen Vertrag mit einer anderen Person haben, dies zu tun; (in einer derartigen Situation nicht zu konfrontieren heißt, den Vertrag abzuwerten).
2. Sie keinen Vertrag haben - aber die nachstehenden Bedingungen erfüllt sind:
 - a) Wenn Sie Mißbehagen gegenüber dem Verhalten einer anderen Person fühlen, weil dieses Verhalten Ihnen beim Erfüllen Ihrer eigenen Bedürfnisse im Wege steht.
 - b) Wenn jemand, für den Sie sorgen, etwas tut, was für ihn oder sie - oder für Sie selbst nachteilig ist.
 - c) Wenn jemand, mit dem Sie zusammenarbeiten, deutlich Ziele, denen beide zugestimmt haben, aushöhlt.

*Dank an Jacqui und Aaron Schiff und dem Stab des Cathexis Instituts für die ursprüngliche Entwicklung des Konzeptes der Konfrontation der Passivität. Eine eingehende Beschreibung dieses Materials findet man in: Schiff, J. et. al., *The Cathexis Reader*, New York 1975.

Wann eskalieren?

Eskalieren heißt, mehr Energie in eine Konfrontation einsetzen, als die andere Person investiert, um passiv zu bleiben (nicht das Problem zu lösen).

Eskalieren Sie, wenn:

1. Sie einen Vertrag haben, dies zu tun, oder wenn jemand es hinreichend wagt, für die Eskalation einzustehen.
2. genügend Schutz für alle beteiligten Parteien vorhanden ist.
3. Sie sich wirklich klar über Ihre persönlichen Ziele in der Situation sind (Selbstkalibrierung Ihrer Ich-Zustände).
4. Sie Ihr Erwachsenen-Ich einsetzen können, um eine vernünftige Voraussage im Hinblick auf ein positives Ergebnis der Eskalation zu machen.
5. Sie einen Plan haben, wie Sie die Eskalation wieder abbauen, wenn die Konfrontation ohne Erfolg bleibt. Dieser Plan sollte zu einem Ergebnis führen, in dem beide Parteien als o.k. behandelt werden.

Wichtig:

Eine wirkungsvolle Konfrontation sollte aus einer Position des sich um die andere Person und sich selbst Sorgens erfolgen ! Konfrontation ohne Fürsorglichkeit ist wahrscheinlich das Spiel „...Du Schweinehund“. Als letztes: Sie sollten Ihr eigenes Ziel in der Situation kennen, bevor Sie irgendeine Konfrontation einleiten!

Zusammenfassung:

Dieser kurze Aufsatz sagt uns, warum, wann und wie man eine Person konfrontiert. Dazu wird beantwortet, wann es angebracht ist, zu eskalieren und wann nicht.

(Aus TAJ 7: 1, Januar 1977, S. 15 - 16)