

Multiperspektivische Konfliktanalyse – Wozu brauchen wir „Analyse“ und „Synopsis“?

Warum ist es wichtig, sich einen Konflikt aus verschiedenen Blickwinkeln anzuschauen?

Wenn wir mit verschiedenen Augen auf einen Konflikt blicken, verstehen wir die Interessen der Streitparteien oft besser. Dann können wir oftmals Lösungsmöglichkeiten erkennen, die aus dem Blickwinkel der „Streithähne“ gar nicht sichtbar sind.

Der erste Schritt dabei ist, einmal genau zu betrachten, worum es in dem Konflikt eigentlich genau geht, was die Streitfrage (englisch: „issue“) ist. Deswegen spricht man von **Issue-Analyse** – oder auch von „**funktionaler**“ **Analyse**. Der Friedensforscher Johan Galtung hat das mit dem Beispiel „Mandarinen-Konflikt“ erklärt:

Zwei Schwestern verstricken sich in einen tobenden Streit um eine Mandarine. Schließlich kommt die Mutter und fragt beide, warum sie denn die Mandarine überhaupt haben wollen. Dabei stellt sich heraus, dass die eine Schwester nur an dem Fruchtfleisch Interesse hat: sie will Saft pressen. Die andere Schwester interessiert sich nur für die Schale, weil sie Marmelade machen möchte. Was lernen wir daraus? – Man soll immer zuerst fragen: Was sind die Ziele der Beteiligten an einem Konflikt, was wollen sie durch den Konflikt erreichen (= „**funktionale**“ **Analyse**). Wenn man zuerst nach dem eigentlichen Interessenskonflikt und dem Konfliktgegenstand (Mandarine) fragt, übersieht man leicht einfache „funktionale“ Lösungsmöglichkeiten für den Konflikt.

Die folgende Abbildung zeigt dies noch einmal am Beispiel zweier Esel: Sie sind gemeinsam an eine kurze Leine gebunden. Keiner von beiden schafft es zu „seinem“ Heuhaufen. Aber eigentlich besteht der Konflikt doch gar nicht darin, wer als erster zu seinem Heuhaufen kommt. Eigentlich müssen sich die beiden Esel nur einigen, gemeinsam zuerst zu dem einen und dann zu dem anderen Heuhaufen zu gehen. Dann können beide ohne Streit gleich viel Heu fressen. Doch es dauert eine ganze Weile, bis unsere beiden Esel das verstehen:

