

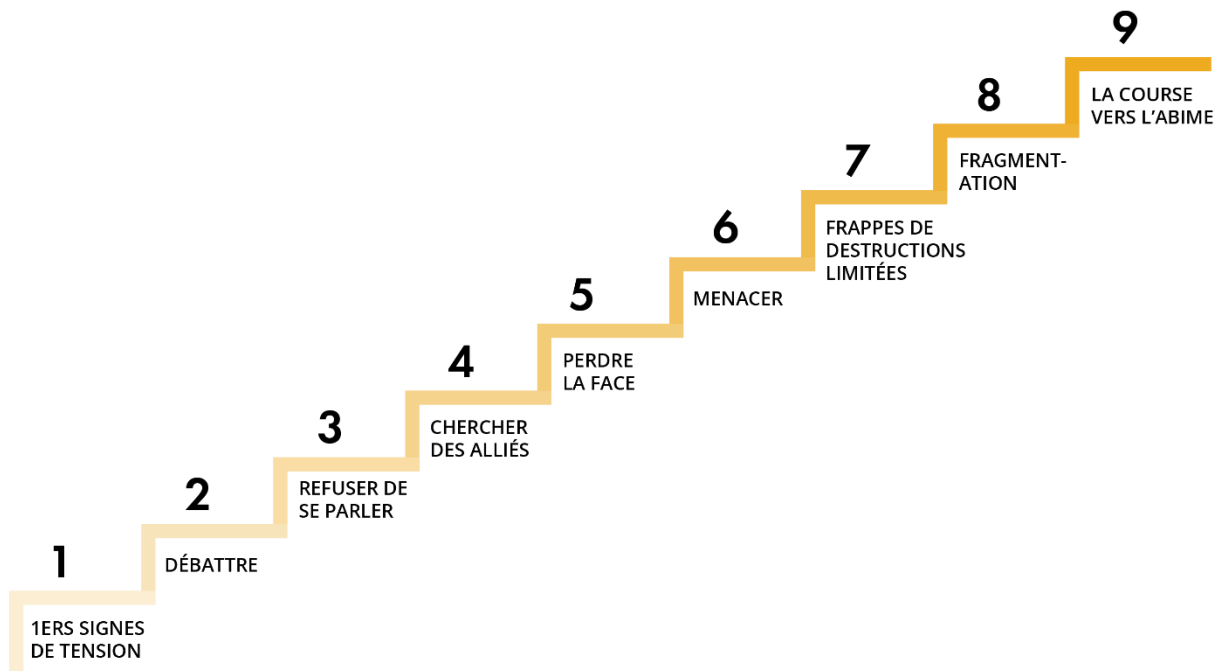
La résolution de conflits en matière d'enseignement et de formation professionnelle

Clip 8

The 9 Stages of Conflict Escalation

Les conflits qui ne sont pas réglés en temps et en heure, quelle qu'en soit la raison, souvent dégénère. Ils passent par différentes phases. Le sociologue Friedrich Glasl a créé un modèle d'escalade des conflits en 9 phases. Ce modèle s'applique à toutes les formes de conflits, au travail comme en formation. Il est toujours possible de résoudre un conflit à son commencement et ainsi tout le monde est satisfait. Mais au fur et à mesure qu'il escalade il devient plus difficile de trouver une solution, voire impossible et un médiateur externe n'apportera aucune aide.

Les neufs niveaux de l'escalade du conflit selon Glasl :



Disclaimer

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



- 1. Durcissement** : les points de vue se durcissent. La conscience de la tension imminente mène à une crispation. On est toutefois encore convaincu que les tensions peuvent être réglées avec des discussions. Il n'y a pas encore de positions fixes ou de camps.
- 2. Débat** : une polarisation de la pensée, des sentiments et du vouloir s'installe. On commence à penser en noir et en blanc et une vision de supériorité et d'infériorité se fait remarquer.
- 3. Actions à la place des mots** : la conviction que „Parler ne sert à plus rien“ devient de plus en plus importante et on adopte une stratégie des actions accomplies. On perd l'empathie avec l'autre et le risque de mal interpréter les choses augmente.
- 4. Formation d'images et de coalitions** : on crée des stéréotypes et des clichés. Les parties s'entraînent mutuellement dans des rôles négatifs et se combattent. On cherche des adeptes.
- 5. Perte de la face** : des attaques publiques et directes ont lieu qui visent à faire perdre la face de l'adversaire.
- 6. Stratégies de menace** : les menaces et contre-menaces augmentent. En lançant des ultimatums, l'escalade du conflit s'accélère.
- 7. Actions limitées de destruction** : l'adversaire n'est plus perçu comme être humain. Des actions limitées de destruction sont effectuées comme „réponse appropriée“.
- 8. Éclatement** : on vise la destruction et la suppression du système adversaire.
- 9. Ensemble dans la ruine** : c'est la confrontation totale, le point de non-retour. On accepte sa propre destruction pour détruire l'adversaire.

Disclaimer

This project has been funded with support from the European Commission. This publication reflects the views only of the author, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein.