

Streiten kann jeder - gut streiten kannst du lernen

Konflikte gehören zum Leben wie der Montag zur Woche. Sie überraschen uns nicht – und trotzdem sind wir oft schlecht vorbereitet. Für fast alles Wichtige gibt es Anleitungen. Für Software, für Waschmaschinen, für Rezepte. Nur im Umgang mit Konflikten soll jeder plötzlich von selbst wissen, wie es geht?

Dabei wäre es so einfach: Mit einem klaren Blick auf sich selbst, etwas Struktur und der richtigen Haltung lassen sich viele Auseinandersetzungen entspannter lösen als gedacht.

Streit muss nicht wehtun

Niemand freut sich auf Konflikte. Aber jeder kennt sie. Im Beruf, in der Familie, im Freundeskreis – überall dort, wo Menschen zusammenarbeiten oder zusammenleben, treffen unterschiedliche Erwartungen aufeinander. Und dann wird es spannend. Oder eben anstrengend.

Das Problem dabei ist selten der Streit an sich. Das Problem ist unsere Planlosigkeit im Umgang damit.

Die wichtigste Frage vor jedem Gespräch

Wer ein Streitgespräch gut führen will, braucht keine Psychologie-Studien und keine schlaunen Kommunikationsmodelle. Es reicht eine einfache, ehrliche Frage an sich selbst:

Was will ich eigentlich wirklich?

Denn hinter jedem Ärger steckt ein Bedürfnis. Vielleicht ist es das Bedürfnis nach Sicherheit. Vielleicht nach Wertschätzung. Vielleicht nach Veränderung.

Wer das weiß – und offen ausspricht – nimmt sofort Tempo aus der Eskalation. Weil es dann nicht mehr um Schuld geht. Sondern um Lösungen.

Nicht jeder Streit läuft gleich

Es macht einen großen Unterschied, ob ich in einem Streit argumentiere, taktiere oder kämpfe. Nicht jede Auseinandersetzung spielt sich auf der gleichen Ebene ab.

Manchmal hilft ein ruhiger Austausch von Argumenten. Manchmal ist Fingerspitzengefühl gefragt. Und manchmal braucht es klare Grenzen.

Wer diese Ebenen erkennt, bleibt flexibel – und lässt sich nicht in ein Gesprächsmuster drängen, das gar nicht passt.

Vorbereitung ist kein Zeichen von Schwäche

Im Gegenteil: Wer sich vor einem schwierigen Gespräch Zeit nimmt, überlegt sich nicht nur gute Argumente. Sondern auch den besten Gesprächseinstieg. Überlegt, welche Reaktion vom Gegenüber zu erwarten ist. Und was man eigentlich nicht mehr hören oder sagen will.

Das schützt vor impulsiven Reaktionen – und öffnet oft Türen, die sonst verschlossen geblieben wären.

Gelassen bleiben, wenn es schwierig wird

Natürlich läuft nicht jedes Gespräch so, wie man es sich wünscht. Aber Widerstände, Ausflüchte oder Schweigen sind kein Grund zur Panik. Sie zeigen nur: Hier bewegt sich gerade etwas. Und zwar meistens etwas Wichtiges.

Wer Ruhe bewahrt und gezielt nachfragt, kommt oft weiter als derjenige, der sofort Druck aufbaut.

Ohne Ergebnis bleibt alles beim Alten

Streitgespräche, die mit einem „Dann schauen wir mal“

enden, bringen wenig. Wer sich schon die Mühe gemacht hat, ein Gespräch zu führen, sollte es auch zu Ende bringen.

Was wurde konkret besprochen? Wer macht was? Bis wann?

Diese Klarheit macht aus einem guten Gespräch eine gute Lösung.

Fazit: Besser streiten lohnt sich

Niemand wird über Nacht zum Streit-Profi. Muss auch niemand. Aber jeder kann lernen, entspannter mit Konflikten umzugehen.

Das beginnt ganz leise: Mit der Bereitschaft, sich auf das nächste Gespräch anders vorzubereiten. Mit dem Mut, das eigene Bedürfnis zu benennen. Und mit der inneren Ruhe, auch einmal zuzuhören, wenn es unangenehm wird.

Gut streiten heißt nicht, lauter zu sein. Oder besser zu argumentieren.

Gut streiten heißt: Sich selbst und den anderen ernst nehmen. Klare Worte finden. Und den Respekt behalten – auch wenn man nicht einer Meinung ist.

Am Ende ist Streit nichts anderes als ein Gespräch mit etwas mehr Energie.

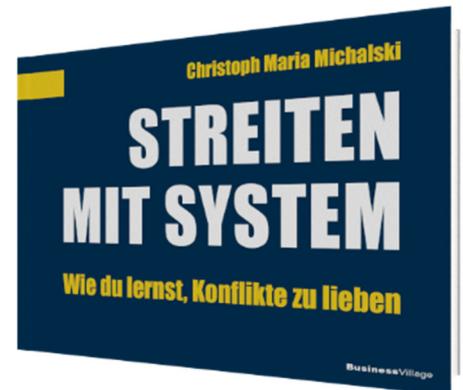
Und wenn wir lernen, diese Energie zu nutzen, statt uns von ihr überrollen zu lassen, wird vieles leichter.

Im Beruf. Im Privatleben. Und im ganz normalen Alltag.

Christoph Maria Michalski
Streiten mit System
Wie du lernst, Konflikte zu lieben

1. Auflage BusinessVillage 2024
240 Seiten

ISBN 978-3-86980-771-3 29,95 Euro
ISBN-PDF 978-3-86980-772-0 28,95 Euro
ISBN-EBOOK 978-3-86980-773-7 28,95 Euro



Pressematerialien:

<https://www.businessvillage.de/1195.html>

Der Autor

Christoph Maria Michalski ist »Der Konfliktnavigator«, renommierter Streitexperte, Autor und Redner. Seine Ideen helfen, knifflige Situationen souverän zu meistern. Praxiserprobt und mit seinen drei Ausbildungen als Musiker, Pädagoge und IT-Fachmann inspiriert er damit andere Menschen. Die Resultate sind weniger Stress, mehr Erfolg und entspannte Leichtigkeit. Als Zauberer, Marathonläufer und Motorradfan lebt er den perfekten Mix aus Energie und Kreativität.



» <https://www.christoph-michalski.de/>