
Christoph Maria Michalski

Soforthilfe für akute Konflikte

Wenn es gerade *knallt*

12 Impulse, die Sie im entscheidenden Moment ruhig und klar machen.

Konflikte kommen selten angekündigt. Sie kochen hoch — im Meeting, auf dem Flur, in einer Mail. In genau diesem Moment brauchen Sie keine Theorie, sondern einen klaren nächsten Schritt. Genau dafür sind diese zwölf Impulse gemacht.

Wie du lernst, Konflikte zu lieben.

Kein Auswendiglernen. *Ein Griff im Ernstfall.*

Sie müssen diese zwölf Impulse nicht beherrschen. Suchen Sie sich in der Situation den einen heraus, der gerade passt — und gehen Sie nur diesen einen Schritt. Jeder Impuls dauert Sekunden.

Sie folgen einem natürlichen Ablauf: erst **bei sich selbst ankommen**, dann die **Lage lesen**, klar **ins Gespräch gehen**, **Widerstand aushalten** — und am Ende eine **tragfähige Vereinbarung** treffen. Drei Etappen, zwölf Griffe:

I Bevor Sie reagieren

Impuls 1-4: bei sich ankommen und die Lage einordnen, bevor das erste Wort fällt.

II Wenn Sie es ansprechen

Impuls 5-8: mit einem Ziel und dem richtigen ersten Satz ins Gespräch gehen.

III Wenn es hakt

Impuls 9-12: Widerstand souverän halten und in eine klare Vereinbarung führen.

Ein Hinweis vorweg: Sie müssen nicht perfekt sein. Es reicht, den nächsten Schritt zu gehen — ruhig, klar, auf Augenhöhe. Genau das ist der Unterschied zwischen Eskalation und Führung.

**Gelöste Konflikte kosten einmal Mut.
Vermiedene kosten jeden Tag ein bisschen.
Diese Karten geben Ihnen den **Mut in Griffweite**.**

Bevor Sie reagieren

Bei sich ankommen und die Situation richtig einordnen, bevor das erste Wort fällt.

1

Atmen Sie einmal, bevor Sie antworten

Im Moment Wenn es in Ihnen hochkocht, halten Sie kurz inne. Ein bewusster Atemzug. Erst dann sprechen Sie.

Warum das wirkt Ihr Körper reagiert schneller, als Sie denken können. Der eine Atemzug holt Ihnen die Entscheidung zurück — reagieren oder antworten. Das ist der Unterschied zwischen Eskalation und Führung.

2

Fragen Sie sich: Was fehlt mir gerade?

Im Moment Hinter Wut, Enttäuschung oder Rückzug steckt ein unerfülltes Bedürfnis. Sicherheit? Zugehörigkeit? Anerkennung? Benennen Sie es still für sich.

Warum das wirkt Ärger hat immer eine Adresse. Wer sein eigentliches Bedürfnis kennt, kämpft nicht mehr um Nebensächlichkeiten — sondern spricht das an, worum es wirklich geht.

3

Lesen Sie das Spielfeld, bevor Sie weiterreden

Im Moment Fragen Sie sich in drei Sekunden: Tauschen wir gerade Argumente aus — oder will mein Gegenüber nur gewinnen?

Warum das wirkt Ein Streit hat verschiedene Spielarten. Wer sachlich argumentiert, während der andere kämpft, verliert — egal wie gut die Argumente sind. Die Lage zu erkennen ist die halbe Lösung.

4

Hören Sie auf zu argumentieren, wenn Argumente zu Waffen werden

Im Moment Wird jedes Ihrer Argumente gegen Sie verdreht, liefern Sie keine neuen nach. Sprechen Sie das Verhalten an: „Mir fällt auf, dass wir uns im Kreis drehen.“

Warum das wirkt Mehr Argumente machen einen Kämpfer stärker, nicht schwächer. Was auf der Beziehungsebene entgleist, holen Sie auf der Sachebene nicht zurück.

Wenn Sie es ansprechen

Mit einem klaren Ziel und dem richtigen ersten Satz ins Gespräch gehen.

5

Ziel auf eine Sache — nicht auf fünf andere

Im Moment In der Hitze wollen Sie alles auf einmal loswerden. Wählen Sie das eine Thema, das jetzt zählt. Der Rest wartet.

Warum das wirkt Zwei Botschaften gleichzeitig erzeugen Nebel. Ihr Gegenüber greift sich die heraus, die ihm am nächsten ist — meist nicht die, die Ihnen wichtig war.

6

Trennen Sie, was Sie sagen, von dem, was Sie eigentlich wollen

Im Moment Klären Sie für sich: Worüber rede ich offen? Und was will ich in Wahrheit erreichen? Beides gehört nicht in denselben Satz.

Warum das wirkt Wenn Oberthema und eigentliches Anliegen zusammenfallen, versteht Sie niemand. Ein Gespräch nach dem anderen — das schafft Klarheit statt Verwirrung.

7

Der erste Satz entscheidet über die Richtung

Im Moment Nicht „Wir müssen reden.“ Beginnen Sie mit dem Fakt: „Gestern im Meeting ist Folgendes passiert ...“

Warum das wirkt Ein Einstieg, der einen Kampf ankündigt, verliert das Gespräch, bevor es beginnt. Eine Tatsache, die Ihr Gegenüber bestätigen kann, hält es im Gespräch.

8

Nennen Sie Ihr Gefühl — dann werden Sie still

Im Moment Sagen Sie in einem Satz, was die Sache mit Ihnen macht: „Das ärgert mich.“ Dann: Stille. Kein Nachschieben, kein Erklären.

Warum das wirkt Ein echtes Gefühl nimmt der Abwehr die Luft. Und die Stille danach gibt Ihrem Gegenüber den Raum, von sich aus ins Gespräch zu kommen.

Wenn es hakt — und danach

Widerstand souverän halten und den Konflikt in eine klare Vereinbarung führen.

9

Bleiben Sie erwachsen, auch wenn der andere es nicht ist

Im Moment Merken Sie, dass Sie belehren oder sich rechtfertigen? Steigen Sie aus. Sprechen Sie sachlich und auf Augenhöhe: „Ich sehe es so. Wie sehen Sie es?“

Warum das wirkt Der konstruktive Austausch findet zwischen zwei Erwachsenen statt. Belehrung erzeugt Trotz, Rechtfertigung erzeugt Angriff. Ihre Haltung ist das Einzige, was Sie wirklich steuern.

10

Hören Sie auf, den anderen ändern zu wollen

Im Moment Statt „Sie müssen das einsehen“ — bieten Sie an: „Ich mache mir Sorgen. Ich bin da, wenn Sie wollen.“

Warum das wirkt Sie können niemanden von außen verändern. Wer sein Wohlbefinden in die Hand eines anderen legt, wird enttäuscht. Ändern können Sie nur Ihre eigene Reaktion — und ein Angebot machen.

11

Beenden Sie mit einer Vereinbarung, nicht mit gutem Willen

Im Moment Bevor Sie auseinandergehen: Wer macht was bis wann? Sprechen Sie es aus — und lassen Sie es sich bestätigen.

Warum das wirkt Ein Gespräch ist die Voraussetzung für ein Ergebnis, nicht das Ergebnis selbst. „Wir versuchen es“ ist keine Vereinbarung. Klarheit schlägt Hoffnung.

12

Sprechen Sie kleine Dinge früh an

Im Moment Was Sie wirklich stört, sprechen Sie es leise und früh an — nicht erst, wenn das Fass überläuft.

Warum das wirkt Wer Ärger sammelt, entlädt ihn irgendwann am kleinsten Anlass. Für den anderen kommt das aus dem Nichts. Früh, ruhig und klar verhindert die große Eskalation.

Der nächste Schritt

Das war die Soforthilfe. *Jetzt das ganze System.*

Diese Impulse helfen Ihnen im Moment. Echte Souveränität entsteht, wenn Sie verstehen, was unter der Oberfläche jedes Konflikts passiert — und einen klaren Weg haben, der Sie sicher hindurchführt.

Genau das ist „**Streiten mit System**“: ein kompletter Werkzeugkasten, der Sie von der ersten Emotion bis zur tragfähigen Vereinbarung begleitet. Kein Theoriewust — Werkzeuge, die Sie sofort anwenden können.

Jetzt das komplette System entdecken
streiten-mit-system.com

„Wer Konflikte führen kann, führt Menschen.“

Christoph Maria Michalski — Konfliktnavigator, Redner und Autor. Er zeigt Führungskräften und Teams, wie aus Streit tragfähige Vereinbarungen werden — souverän, klar und auf Augenhöhe.