

Christoph M. **MICHALSKI**

Der Konfliktnavigator

Die Mythen der Konfliktbewältigung:

Die Win-Win Situation ist erstrebenswert- Einen besseren Job zu bekommen, geht nur, wenn ich beim Rennen der Erste bin. Dabei verlieren andere. Meist sind die sogenannten beidseitigen Gewinnersituationen in der Realität Unterarten vom Kampf, da der eine mehr gewinnt als der andere. Man nennt es Kapitalismus.

„Wenn der andere vernünftig werden würde, gäbe es keinen Konflikt!“
„Das muss der doch einsehen, es liegt doch so klar auf der Hand!“-

Bei Konflikten funktioniert keine „Fernheilung“, ich kann nur meinen Beitrag dazu beeinflussen und steuern und auf die Veränderung beim Gegenüber reagieren. Ich werde nie meinen Gegenüber ändern.

Konflikte können restlos gelöst werden.- Vertragen und Vertagen ist nur ein „r“ entfernt. Wenn keine emotionale Klärung erfolgt, bleiben Reste, die weiterhin nagen. Klärung bedeutet hier Klarheit, nicht Kuschneln/Abwiegen/Kleinreden/
Einreden/Zurückzucken/Weglaufen/Draufhauen...
Wir werden damit leben müssen, dass Konflikte einen Rest wie einen Glasabdruck auf dem Tisch hinterlassen.

„Der Klügere gibt nach“ ist genauso weise wie „Der Klügere kippt nach“. Marie von Ebner-Eschenbach wird der Satz zugeschrieben: „Der Klügere gibt nach! Eine traurige Wahrheit, sie begründet die Weltherrschaft der Dummheit.“ Viel zu schnell gilt der Satz "Du hast Recht und ich meine Ruhe!", was im Business-Kontext wenig akzeptabel ist. Das bedeutet, Verwalten des Ist-Zustandes und Stagnation.