



Feindschaften pflegen – aber richtig. Der Ratgeber „Fische haben Feinde, Fischstäbchen nicht“ zeigt, wie Gegner einem weiterhelfen können.

Foto: Shutterstock/ Almeida

So kann der Lieblingsfeind den Therapeuten ersetzen

Feinde gehören zum Berufsleben dazu, sagt Coach Helmut Kraft. Denn ebenbürtige Gegner können die beste Motivation sein.

Von Cornelia Ritzer

Innsbruck – „Viel Feind, viel Ehr“, lautet ein Sprichwort. Und dass das Gültigkeit hat, erkannte Managementtrainer und Coach Helmut Kraft bei einem seiner Seminare. „Ich arbeite mit Führungskräften, die viel über ihre Konflikte erzählten“, sagt Kraft im *Tirol am Sonntag*-Gespräch. „Da kam mir die Idee, dass es auch Vorteile hat, wenn die Menschen Konflikte haben und dass diese oft so stabil sind, dass viele die Konflikte gar nicht loshaben wollen.“

Aus diesem Gedanken entwickelte Helmut Kraft

sein Buch „Fische haben Feinde, Fischstäbchen nicht. Überlebensstrategien fürs Büro – So wehren Sie sich gegen Feinde“ (Redline Verlag, 17,95 €). In dem Ratgeber plädiert der Managementtrainer dafür, sich einen Lieblingsfeind zuzulegen. Denn wer keine Feinde hat, sei ein Fischstäbchen und damit leblos, genormt, ein verzehrfertiger Happen. Ein Fisch dagegen sei lebendig – und hält sich eben Feinde. „Das ist absolut sinnvoll und hat viele Vorteile“, meint Kraft. Denn hat man Gegner im Büro, gibt es immer Kollegen, die zu einem halten. Diese Beachtung

und Wertschätzung tut natürlich gut. Auch hat das Opfer-Sein manchmal Vorteile, muss man doch für eine Zeit keine Selbstverantwortung übernehmen. Außerdem – und das kann vor allem bei Männern beobachtet werden – kann man Respekt ernten, wenn man Feinde hat. Und Menschen, mit denen man Schwierigkeiten hat, sind laut Kraft die besten Spiegel. Sie finden die wunden Punkte und zeigen auf, dass man an sich und der eigenen Persönlichkeit noch arbeiten kann.

Wichtig dabei sei allerdings, dass der Feind das gleiche Niveau wie man

selber habe. „In der Sache kann man hart streiten, aber man sollte nicht unter der Gürtellinie kämpfen und Problem und Person immer voneinander trennen“, zählt der Coach die Spielregeln beim Fisch-Kampf auf. „Ein guter Feind kennt außerdem seine Schwächen und projiziert Probleme nicht auf den Gegner“, fährt er fort. Feinde seien außerdem ehrlicher als Freunde, ist Experte Kraft überzeugt. Und pflegt natürlich auch selbst Feindschaften. „Meine Feinde sind mit wertvoll“, schmunzelt Helmut Kraft. Denn sie regen auf, und dadurch regen sie an, zu

lernen: „Natürlich ärgere ich mich, aber es ist wie ein Spiel. Mein Lieblingsfeind hat mich gelehrt, Grenzen zu setzen und Stopp zu sagen.“

Schwierig wird's bei den „schmutzigen Kämpfen“ im Büro. Kraft: „Da hilft es, inneren Abstand zu gewinnen, indem ich mich selber beobachte und schaue, wo ich verwundbar bin. Und dann muss man versuchen, sich zu schützen und dem Gegner etwa durch Desinteresse den Wind aus den Segeln zu nehmen.“ An einem richtig guten Feind kann man sogar wachsen: „Er kann wie ein Therapeut sein, weil er Hinweise gibt, wo man verwundbar ist.“ Und, schmunzelt Kraft: „Ein Feind ist sogar billiger als ein Therapeut.“