

Fische haben Feinde, Fischstäbchen nicht

Gerade das Berufsleben birgt enormes Konfliktpotenzial, da aus Kollegen sehr schnell erbitterte Gegner und sogar Feinde werden können. Helmut Kraft erklärt, warum eine Feindschaft jedoch nicht per se etwas Schlechtes sein muss und wie jeder sein persönliche „Feindhandicap“ für's Büroleben erhöhen kann.

Wohl jeder hatte bereits das Bedürfnis, unangenehme Kunden, Vorgesetzte oder Mitarbeiter auf den Mond schießen zu wollen. Doch wer seine „Feinde“ aus der Welt schaffen möchte, sollte bedenken, dass dies erstens meist nicht gelingt

und dass zweitens andere Feinde schnell „nachwachsen“. Zudem: Fische haben Feinde, Fischstäbchen nicht. Der Preis dafür, dass Sie lebendig sind, eigene Meinungen vertreten und putzmunter im Meer des Lebens schwimmen, ist die Gefahr, dass Ihnen andere in die Quere kommen und gefährliche Situationen entstehen. Also: Wer sich gegen ein Leben als Fischstäbchen entscheidet, hat auch „Feinde“. Doch statt diese zu bekämpfen, sollten Feinde genutzt werden. Denn Feinde halten lebendig und frisch!

Die meisten Arbeitnehmer meiden jedoch lieber Konflikte, sie haben die Kunst der edlen Feindschaft verloren. Doch wer nicht niveauvoll streiten kann, dem fehlt etwas. Die Friedenspfeife wird erst nach hartem Kampf richtig schön. Gute Gegner machen daher den Büroalltag nicht nur interessanter, Gegner können sogar hervorragende Motivatoren sein. Es ist jedoch jedem zu raten, sein persönliches Feindhandicap zu trainieren. Je mehr unorthodoxe und unerwartete Strategien man einsetzt, desto schneller werden Feinde zu ebenbürtigen Sparringspartnern –

oder zu unterlegenen „Fischstäbchen“ im beruflichen Haifischbecken.

Gegner halten Sie frisch

Wenn es keine Kunden oder Mitarbeiter gäbe, über die man sich aufregen kann, müsste man sie erfinden, allein schon wegen der vielen Vorteile, die sie einem verschaffen. Kollegen und Kunden etwa, mit denen Sie aneinander geraten, zeigen Ihnen, ob Sie mutig genug sind, Ihre Bedürfnisse zu äussern und klare Grenzen zu formulieren. Sie helfen Ihnen zu überprüfen, ob und was Ihnen ein Streit wert ist. Sie trainieren Ihre Fähigkeiten, in Auseinandersetzungen als glaubwürdige Autorität erkannt und anerkannt zu werden. Feinde spiegeln Ihnen, ob Sie fähig sind, Ihre eigenen Wünsche zu respektieren. Widersacher sagen Ihnen manchmal Wahrheiten, die Sie nicht gern hören, das tun Freunde eher nicht.

Gegner halten Sie somit frisch. Sie trainieren Ihr Know-how, deutlich zu sagen, was Ihnen wichtig ist, und: Feinde zwingen Sie manchmal zu lernen, innerlich auf Distanz zur Situation zu gehen, Abstand zu bekommen – eine wichtige Fähigkeit. Lieblingsfeinde beweisen Ihnen, dass Sie Recht haben. Denn nur dadurch, dass jemand eine andere Position vertritt als Sie, wissen Sie, dass Ihre richtig ist – ein unschätzbare Vorteil, den Ihnen Feinde verschaffen!

Ob ein Feind ebenbürtig ist, können Sie anhand einiger Kriterien feststellen. Zum Beispiel sollten Sie darauf achten, ob der „Feind“ die Sache, um die es geht, von Ihrer Person trennen kann oder ob er Schuldzuweisungen formuliert und Kritik persönlich nimmt. Indikatoren sind auch, ob er bei einem Streit auf alte Vorwürfe und Unterstellungen verzichtet.





Akzeptiert er, wenn Sie aus dem Streit aussteigen wollen oder macht er weiter, auch wenn Sie signalisieren, dass Sie das Gespräch beenden möchten? Kämpft er mit offenem Visier, also redet er klar, direkt und ehrlich mit Ihnen, auch wenn es schwierig wird oder verfolgt er die Terroristenstrategie: manipulieren, tricksen, behaupten und indirekt reden?

Mit offenem Visier kämpfen

Sie müssen allerdings nicht jeden Feind akzeptieren. Kann Ihr Duellpartner das Niveau nicht halten, dann bewahren Sie sich Ihre Selbstachtung. Achten Sie mehr auf sich selbst, auf Ihre Bedürfnisse, als darauf, diese unangenehmen Zeitgenossen noch zufrieden zu stellen. Manche Kollegen oder Kunden bekommen erst dann Respekt vor Ihnen, wenn Sie sich selbst mit Ihren eigenen Grenzen und Wünschen respektieren.

Und wenn der Konflikt mit offenem Visier ausgetragen wird, sagen Sie klar, wie Sie sich wegen der Fakten fühlen. Teilen Sie mit, was Ihr Bedürfnis oder Ihr Interesse ist in dieser Situation. Zum Beispiel: „Mir ist wichtig, dass ich mich auf Vereinbarungen mit Ihnen verlassen kann“ statt: „Wenn ich nicht selbst an alles denke, klappt hier gar nichts!“ Ihre Bedürfnisse kann der andere verstehen, Ihre Unterstellungen und Verallgemeinerungen nicht.

Für das Feindschaft-„Sparring“ gilt: Sie sollten Respekt vor der Andersartigkeit des Gegenübers haben. Ihr Niveaufeind ist anders als Sie und hat andere Überzeugungen sowie Wertvorstellungen. Achten und würdigen Sie diese. Wenn Sie Respekt erwarten, müssen Sie Respekt entgegenbringen. So einfach ist das. Kämpfen Sie hart in der Sache, um die es geht. Aber seien Sie wertschätzend zur Person. Verzichten Sie darauf, den anderen als Menschen zu verletzen, auch wenn Sie es könnten. Überlegen Sie stattdessen, was Ihnen wertvoll ist am Streit mit Ihrem Gegenüber. Als niveauvoller Feind beharren Sie nicht darauf, im Besitz „der (einen) Wahrheit“ zu sein. Wer dies tut, erklärt seinen Gegner entweder zum Lügner oder zum Unwissenden, dem man erst noch sagen muss, was wahr, richtig und demnach auch falsch ist. Diese Haltung funktioniert nur von oben nach

unten. Das ist etwas Anderes als gleiche Augenhöhe und Ebenbürtigkeit.

Auf dem Feind-Olymp

Ohne ebenbürtige Feinde fehlt Ihnen das Wasser, in dem Sie als munterer Fisch nun schwimmen. Schauen Sie auf Ihrem Weg vom panierten Pressfisch zum Delfin oder Hai zurück. Und Sie werden mir zustimmen: Schleimer und Freunde bekommt man an jeder Ecke, niveauvolle Feinde muss man sich hart erarbeiten. Manchmal ist es ein harter Kampf, als Feind akzeptiert zu werden.

Auch in der Wirtschaft heben exzellente Konkurrenten das eigene Niveau und verhelfen manchem Manager auf den Feind-Olymp. Nehmen Sie etwa Dr. Ferdinand Piëch, der hat es geschafft. Auf dem Weg zum Gipfel hat er einige erfolgreiche Gegner erlegt: Pischetsrieder, Porsche und Wiedeking, um nur einige zu nennen.

Die wichtigste Waffe im Streit ist Ihr kommunikatives Vermögen, authentisch Ihre Interessen und Bedürfnisse zu artikulieren und von ihnen gerade dann nicht abzuweichen, wenn es brenzlig wird und Ihr Mut sowie Ihre Klarheit gefragt sind. Dabei sind einige Regeln zu beachten, etwa, zwischen Person und Problem zu unterscheiden, Seien Sie wertschätzend und respektvoll zum Gegner und anschliessend hart und klar in der Sache. Doch Vorsicht: Wenn ich möchte, dass mein Konflikt-Sparringspartner meine Wünsche nicht nur respektiert, sondern sogar erfüllt, darf ich ihn mit meinem eskalierenden Verhalten nicht zum Gegenteil einladen. Druck erzeugt Gegendruck, das weiss schon seit langem die Physik.

Die Kunst des Umdeutens

Als Konfliktinstrumente ist zum Beispiel die Kunst, Umdeutungen vorzunehmen, „lebenswichtig“. Reframing heisst hier das Motto. Betrachten Sie eine Situation aus einem anderen Rahmen. Ändern Sie die Perspektive, sieht die Situation anders aus, sie bekommt einen anderen Sinn. Dinge mit Humor zu betrachten, ermöglicht zum Beispiel überraschende Wendungen und Umdeutungen. Das entschärft Situationen. Umgekehrt gilt, als kleiner Tipp am Gipfelkreuz eines Konflikts, bleiben Sie ganz cool, während der andere in Rage kommt. Am besten ignorieren Sie lässig seine Ge-

fühlsausbrüche, das hält den Raum warm und einen heissen Konflikt am Leben. Es kann sein, dass Sie erschreckt feststellen, dass Ihnen diese Zutaten gefallen, es richtig Freude machen kann, den anderen auf den 8'000er der Gefühle zu bringen.

Literaturtip



Helmut Kraft

Fische haben Feinde, Fischstäbchen nicht – Überlebensstrategien fürs Büro – So wehren Sie sich gegen Feinde

Der beste Umsatzbeschleuniger aller Zeiten

RedlineVerlag, München 2010
135 Seiten
ISBN: 978-3-86881-266-4
17.95 Euro / 30.90 CHF
www.fische-haben-feinde.de

Kontakt

Helmut Kraft



Kraft-Training
Schillerstrasse 11
D-71679 Asperg

Tel. +71 41 688366

Fax +71 41 688367

info@kraftvollfuehren.de

www.kraftvollfuehren.de