

DIE KONFLIKT-BASIS

Ihre Bedürfnisse sind das Wichtigste. Artikulieren Sie sie auch so! Befürchtungen um das Arbeitsklima oder gar reine Höflichkeit gegenüber Ihren Kollegen sind völlig überflüssig. Wenn Sie es nicht tun, tut es keiner! Werden Sie aktiv!

WER NICHT WAGT ...

..., der nicht gewinnt. Haben Sie keine Scheu, Konflikte offen auszutragen. Es gehört eine gehörige Portion Mut dazu, seine Wünsche auch durchzusetzen, aber genau hier entscheidet sich, wer als Sieger und wer als Verlierer aus dem Kampf hervorgeht.

SCHAFFEN SIE SICH PROBLEME

Wer keine hat, macht sich welche. Ein einfacher Vergleich zwischen Ist- und Soll-zustand gibt oft eine geraume Menge an Problempotenzial her. Sind die Unterschiede erst ausgemacht, kann der Kampf beginnen.

KAMPF DER GIGANTEN

... oder doch lieber eine kleine Sparringrunde mit einem einfachen Gegner? Fangen Sie klein an und üben Sie Ihr Feindhandicap, bevor Sie die Chefetage stürmen. Kommen Hierarchien ins Spiel, wird es kompliziert.

VERLIEREN LERNEN

Nicht aus jeder Auseinandersetzung werden Sie als Sieger hervorgehen, und das ist auch gut so. Hier lernen Sie, mit Niederlagen umzugehen, und können Ihren Feind beim nächsten Mal mit einer besseren Taktik überraschen.





Zeigen Sie die kalte Schulter: **MACHEN SIE SICH FEINDE**

Feinde beleben das Geschäft, machen erfolgreich und sie bringen ungeahnte Qualitäten in uns zum Vorschein. Er ist der **JACKPOT IM PERSÖNLICHKEITSLOTTO**. Wir zeigen, wie Sie sich ihren persönlichen Rivalen schaffen!

Text: Julia Werkgartner

Der Arbeitsplatz ist ein Haifischbecken und jeder hat die Wahl, ob er lieber lebendig wie ein Fisch im Meer schwimmen will und vielleicht selbst ein Hai wird oder ob er sich hinter der nächsten Koralle versteckt und sein Dasein fristet. Dabei ist der Weg zum Erfolg genau so einfach wie paradox: Machen Sie sich Feinde! Schluss mit den ewig netten Kollegen, die aufeinander Rücksicht nehmen, um die allgemeine Stimmung nicht zu gefährden. Stehen Sie auf und werden Sie aktiv: Suchen Sie sich Ihren eigenen Feind!

„Das Schulen der verbalen Kompetenzen, das Erlernen, mit schwierigen Situation umzugehen, und das Erkennen der eigenen Bedürfnisse und Grenzen sind die größten Profite, die man aus dem Machtkampf mit seinem Feind herausholen kann“, weiß Helmut Kraft, Personalentwickler und Managementtrainer, der zu persönlichen Feinden im Berufsleben rät.

„Es kann Ihnen nichts Besseres passieren, als einen ebenbürtigen Feind in Ihrem Büro zu haben. Hier lernen Sie mehr über sich als in unzähligen Stunden beim Psychologen“, ergänzt Kraft.

Feinde sind der persönlichen Sparringpartner. Hier haben Sie die Chance, Ihre sozialen Fähigkeiten zu verbessern und auch eine ganze Menge über sich selbst zu lernen. Doch wie schafft man sich einen Feind? Im Grunde ist es ganz einfach, erfordert jedoch wirklich viel Mut: Artikulieren Sie Ihre Bedürfnisse und Grenzen. Ihr Kollege hält nicht viel von Ordnung und breitet sich selbst auf Ihrer Arbeitsfläche aus? Dann stellen Sie klipp und klar fest, dass dies nicht Ihrem Wunsch nach Ordnung entspricht. Bleiben Sie standhaft und verteidigen Sie Ihre Bedürfnisse. Besteht Ihr Kollege auf sein Bedürfnis nach räumlicher Entfaltung, ist ein Konflikt vorprogrammiert. Herzlichen Glückwunsch. Nun heißt es dranbleiben und seine ►



Streiten ist gesund und stärkt sogar unser Bewusstsein. Gehen Sie ab jetzt als Sieger aus dem Ringkampf.

Der Konfliktberater

Angeln Sie sich einen Feind!

„Fische haben Feinde, Fischstäbchen nicht“, so lautet der Titel des Ratgebers von Helmut Kraft. Hier gibt der Rhetoriker mit viel Witz einen Einblick in die große Kunst, sich einen Feind zu schaffen, und zeigt, wie man persönlichen Nutzen daraus zieht. Humor beweist der frühere Lehrer auch bei seinen zahlreichen Seminaren. www.kraftvollfuehren.de



HELMUT KRAFT
MANAGEMENTTRAINER
UND COACH

Wünsche weiter verteidigen. „Genau dies ist das Schwierigste für die meisten Menschen. Sie haben nicht den Mut und die Durchsetzungskraft, einen Konflikt weiter auszutragen, und verzichten auf die eigenen Bedürfnisse“, weiß Kraft. Ihr Kollege wird schlussendlich die Ordnung beibehalten und wir gratulieren zum ersten Sieg.

Doch eine gewonnene Schlacht bedeutet noch lange keinen gewonnenen Krieg. Früher oder später folgt der Rückschlag bestimmt. Falls Ihnen der Anlass zum Streiten einmal ausgehen sollte, wird es Zeit, eine Gegenüberstellung von Ist- und Sollzustand zu machen. Die Differenzen bringen schließlich neues Konfliktpotenzial und, o Freude, neue Feinde zum Krallenwetzen. Der Sollzustand sollte dabei immer das Nonplusultra sein, damit Probleme auch richtig erkannt werden. Vorsicht ist jedoch bei einer zu starken Problemfokussierung geboten. „Hat man nur noch Probleme vor Augen,

sieht man den Wald vor lauter Bäumen nicht. Jammern ist o. k., aber einen Feind zu bekämpfen, bedeutet aktives Problembekämpfen“, rät Helmut Kraft.

Auch hier ist wieder das oberste Gebot: Ihre Bedürfnisse und Wünsche müssen Ihnen heilig sein. So verwirrend es auch klingen mag: Auseinandersetzungen machen uns sensibler und zu besseren Men-

„
Ein besserer Mensch steht mit seinen Bedürfnissen in engem Kontakt und kennt seine Stärken und Schwächen.

Helmut Kraft, Managementtrainer und Coach

schen. Wir entwickeln ein Gespür für die Situation unseres Partners und für uns selbst. „Ein besserer Mensch ist einer, der mit seinen Bedürfnissen in Kontakt ist und seine Stärken und Schwächen kennt“, meint Kraft. Rivalen beleben das Geschäft und uns selbst. Also beim nächsten Mal gehen Sie einfach mit dem Kopf durch die Wand. ■

Feinde am Küchenherd?

Was der Sternekoch zu Rivalitäten sagt.

MESSER WETZEN

Man streitet sich, wirft sich Sachen an den Kopf und macht sich das Leben möglichst schwer. Ein normales Szenario zwischen zwei Rivalen. Der erste Gedanke fällt hierbei nicht unbedingt gleich auf einen Glückstreffer. Doch genau das ist der persönliche Feind. Er bringt ungeahnte Qualitäten in uns zum Vorschein und schult die Persönlichkeit. Wie dies jedoch im Küchenalltag aussehen würde, weiß Ali Güngörmüs, Küchenchef im „Le Canard“:

ROLLING PIN: Was sagen Sie zu Feinden am Arbeitsplatz?

Ali Güngörmüs: Feindschaften in der Küche wäre das Letzte, was man braucht. Wir arbeiten viele Stunden auf engstem Raum zusammen, da muss jeder seine Arbeit verrichten und gegenseitig geholfen werden. Da dulde ich auch keine persönlichen Fehden. Das würde nur Chaos bringen.

RP: Also alles eitel Wonne und Sonnenschein bei Ihnen?

Güngörmüs: Natürlich gibt es Differenzen, wenn so viele unterschiedliche Charaktere aufeinandertreffen. Jeder versucht sein Bestes zu geben, aber Erwartungen und Bedürfnisse sind oft unterschiedlich. Ich bestehe hier aber auf einer produktiven Auseinandersetzung. Man muss sich zusammen-

raufen und versuchen, wieder auf einen gemeinsamen Nenner zu kommen. Kann man sich gar nicht mehr einigen, muss man wohl getrennte Wege gehen.

RP: Das heißt, Sie verfechten Ihre Bedürfnisse und Ansichten bis aufs Äußerste?

Güngörmüs: Natürlich. Ich habe eine Linie, der ich treu bleiben muss und will. Das gehört zu einem erfolgreichen Führungsstil und den richtigen Führungsqualitäten. Ansonsten funktioniert die Struktur einer Küche nicht. Wenn ich von meinen Prinzipien abweichen würde, dann macht jeder was er will, und es gäbe nur Unruhen. Das wäre für einen gastronomischen Betrieb nicht tragbar.

RP: Haben Sie denn Feinde?

Güngörmüs: Das weiß ich ehrlich gesagt nicht. Aber wenn sich zum Beispiel ein Gast über meine Arbeit beschwert und ich das nicht nachvollziehen kann, dann sag ich ihm das auch. Da mache ich mir dann vielleicht schon Feinde. Einen Fehler einzugehen, wenn man einen gemacht hat, ist kein Problem und sollte jeder gute Gastronom können, aber man muss Beschwerden nicht hinnehmen, wenn sie ungerechtfertigt sind. Da nehme ich auch in Kauf, dass ein Gast nicht mehr kommt und ich ihn dadurch, wenn man so will, zum Feind habe.



zur person

ALI GÜNGÖRMÜS,
STERNEKOCHE UND KÜCHENCHEF

Als kreativer Küchenchef hat er das Zepter im „Le Canard in Hamburg“ in der Hand. Mit erst 33 Jahren zählt er zu den kulinarischen Fixgrößen und ist mit einem Michelin-Stern ausgezeichnet.

www.lecanard-hamburg.de

VEGA immer eine Idee mehr!



VEGA

**Der Profi für
den gedeckten
Tisch!**

**Hotline:
0820/40 00 03
(0,12 EUR/Min)**

Ein Schwesterunternehmen der Hotelwäsche Erwin Müller.

www.vega-direct.at