



O p T i K
N e w s
j N c S u R b K

Jobbörse News Community Suche

AKA

ZVA

Recht Beruf Unternehmen Krankenkasse



News

« Optikernetz Startseite « News « Newsdetail « Streiten mit Niveau - Pflege Deinen "Lieblingsfeind"



03.08.2009

Streiten mit Niveau - Pflege Deinen "Lieblingsfeind"

Das kennt jeder: unangenehme Kunden, die man am liebsten auf den Mond schießen würde, und Mitmenschen, mit denen man öfter „gern“ mal ein Problem hat. Da liegt der Gedanke nahe: Wie schön wäre das Leben ohne diese Leute!

Aber Vorsicht: Bevor Sie Ihre „Feinde“ vorschnell aus der Welt schaffen – was übrigens meist nicht gelingt, da andere schnell "nachwachsen" – bedenken Sie bitte Folgendes:

Fische haben Feinde, Fischstäbchen nicht. Der Preis dafür, dass Sie lebendig sind, eigene Meinungen vertreten und putzmunter im Meer des Lebens schwimmen, ist allerdings die potenzielle Gefahr, dass ihnen Andere in die Quere kommen und es zu gefährlichen Situationen kommt.

Also: Wenn Sie sich gegen das Leben als Fischstäbchen entscheiden und damit "Feinde" unvermeidbar sind, dann nutzen Sie sie, anstatt sie zu bekämpfen. Denn: Nur niveauevolle Feinde halten Sie lebendig und frisch!

Kunden, mit denen Sie aneinander geraten, sind die besten Sparringspartner und die ehrlichsten Spiegel, die es gibt.

- | Sie 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.
- | 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.
- | 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.

Aber suchen Sie sich „Feinde“, die Niveau haben, die Ihnen ebenbürtig sind. Alle anderen führen nur zu peinlichen Maschendrahtzaun-Schlachten, häufig unterhalb der Gürtellinie.

Wie testen Sie Ebenbürtigkeit? Hier einige wichtige Kriterien:

- | Kann der Kunde die Sache, um die es geht, von Ihrer Person trennen, oder formuliert er Schuldzuweisungen und nimmt Kritik persönlich?
- | Verzichtet er bei Streits auf "Altware", alte Vorwürfe oder Unterstellungen, oder tischt er die "alten Kamellen" immer wieder auf?
- | 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 "hintenrum"?

Dass Sie bei weitem nicht Alles hinnehmen müssen und wie Sie solch eine Situation konstruktiv lösen, erfahren Sie nächste Woche in der Fortsetzung.

Quelle: Kraft-Training / Optikernetz.de
Autor: Helmut Kraft - www.kraftvollfuehren.de

<< zurück

Seite drucken