Entspannt mit Konflikten umgehen

KULTURBAHNHOF Frank Weber referiert unter dem Titel „Sag Ja zum Streit" / Der Buchautor verrät, wie er das meint

IDSTEIN. „Sag Ja zum Streit – so gehen Sie entspannt mit Konflikten um" – will Frank Weber mit seinem Vortrag im Idsteiner Kulturbahnhof vermitteln. Im Gespräch verrät der Buchautor, wie das funktioniert.

Referent und Buchautor Frank Weber ist kein großer Freund von Kompromissen. Foto: Frank Weber

INTERVIEW

Herr Weber, im vergangenen Herbst sprachen Sie über Wege aus der Perfektionsfalle. Damals waren mehr als 100 Zuhörer vor Ort. Glauben Sie, dass Ihr Vortrag über Konflikte ebenfalls so viele Menschen in den Kulturbahnhof locken wird?

Es sind vor allem drei Themen, die uns im Miteinander mit anderen Menschen häufig ein schlechtes Gefühl bereiten. Das ist zum einen der Wunsch, wieder einmal perfekt sein zu wollen. Und dann scheitern wir an den eigenen Ansprüchen. Das hatten wir im vergangenen Herbst. Es ist aber auch die Sehnsucht nach Harmonie, die uns viele faule Kompromisse eingehen lässt. Das behandeln wir nun. Und es ist drittens das Phänomen, dass viele von uns Ja sagen, obwohl ihnen ein Nein lieber wäre. Das aber ist schon wieder ein weiteres Vortragsthema. Alles drei sind Themen, die für viele von uns attraktiv sind.

Wie kommen Sie auf dieses Thema, um das so viele Menschen einen Bogen machen?

Hauptberuflich beschäftige ich mich als Unternehmensberater damit, unter welchen Rahmenbedingungen Menschen in Unternehmen erfolgreich arbeiten können. In zahlreichen Fällen haben meine Kollegen und ich immer wieder festgestellt, dass zwischenmenschliche Konflikte enorm viel Lebensfreude und Motivation kosten. Meinungsverschiedenheiten sind in den Unternehmen der Regelfall. Wir dürfen das aber nicht einfach nur zur Kenntnis nehmen, denn ungelöste oder nicht sauber bewältigte Konflikte gehen massiv ins Geld. Um bis zu 15 Prozent können sie die Produktivität senken. Das ist für die Unternehmen teuer und für die Menschen sehr schade.

Also appellieren Sie an die Streitlust der Menschen?

Nein, das definitiv nicht! Mir geht es um die Streitfähigkeit von Menschen.

Klingt nett, aber was bedeutet das?

Streitfähig sind Menschen, wenn sie wissen, was genau bei einem Streit geschieht – bei einem selbst, aber auch beim Gegenüber. Konfliktfähige Menschen lieben nicht den Streit. Sie wissen aber, dass er zum Leben dazugehört, und sie verstehen, welche Verhaltensweisen zu dessen Entschärfung beitragen. Sie kennen aber auch die Grenzen ihrer Möglichkeiten und wissen, wann sie beispielsweise die Hilfe eines Dritten einholen sollten.

Sie sagten einmal, dass der Streit lediglich eine Sonderform der zwischenmenschlichen Kommunikation darstelle. Mit anderen Worten, zum Streit fähige Menschen kommunizieren besser?

Absolut! Meine Zuhörer lernen beispielsweise ein paar einfache Handgriffe kennen, mit denen sie künftig ihre Anliegen zum Ausdruck bringen können, ohne einen Konflikt zu befördern. Sie erfahren Wege und Mittel, mit denen sich Standpunkte klären lassen, bevor es eskaliert.

Also soll man rechtzeitig innehalten und einen Kompromiss suchen?

Herr Stavenow, es wird Sie vielleicht überraschen, aber ich halte nicht viel von Kompromissen. Das haben wir doch in den vergangenen Wochen bei den Koalitionsverhandlungen gesehen. Am Ende kommt ein durchgespülter Brei dabei herum, mit dem keiner so recht zufrieden ist. Nein, ein Kompromiss kennt zwei Verlierer, während der Konsens zwei Gewinner erzeugt!

Konsens und Kompromiss – zwei unterschiedliche Worte für das Gleiche?

Keineswegs. Beim Kompromiss suchen die Beteiligten den Mittelweg zwischen zwei Standpunkten, während der Konsens zum Ausgleich von Interessen führt. Das ist ein wesentlicher Unterschied. Denn es sind die Interessen, die zum Entstehen von Standpunkten führen. Bei der Suche nach einem Konsens gehen wir also eine Ebene tiefer und erzeugen auf diese Weise zwei Gewinner. Kompromisse aber unterliegen dem völlig falschen Gedanken, dass sich unsere Interessen unvereinbar gegenüberstehen. Tatsächlich hat jeder Mensch andere Bedürfnisse. Diese Bedürfnisse zu ergründen, darum geht es bei der Suche nach einem Konsens.

Herr Weber, da ging jetzt der Hochschuldozent in Ihnen durch. Können Sie diese doch sehr abstrakte Aussage mit einem Beispiel verständlicher machen?

Sehr gerne. Zwei Schwestern streiten um eine Orange, es wird lauter und lauter. Die Mutter ist genervt und greift ein. Was tut sie? Sie schneidet die Orange in zwei Hälften – eine scheinbar gute Verhandlungslösung. Ein Kompromiss. In Wirklichkeit aber ein Ergebnis, das zwei Verlierer kennt. Denn jedes Mädchen bekommt nur die Hälfte von dem, was es eigentlich will. Und was wollen die beiden? Nun, die eine Schwester möchte sich einen Saft pressen, die andere aber möchte einen Kuchen backen und benötigt die Schale. Wie so oft im Leben widersprechen sich die Interessen der beiden gar nicht – man muss nur fragen und die Interessen erkunden.

Also gilt es, herauszufinden, was der andere wirklich will?

Ja, genau. Das klingt vielleicht ein bisschen einfach. Doch mit ein wenig Übung kann man schnell erste Erfolge erzielen. Bislang kennen wir doch in der Regel zwei Typen von Menschen – die Streitlustigen und die konfliktscheuen Zeitgenossen. Diese treffen dann in unterschiedlichen Konstellationen aufeinander. Ich möchte mit meinen Vorträgen für einen dritten und meines Erachtens besseren Weg werben und Menschen einladen, streitfähig zu werden.

Und Sie selbst? Wenn Sie auf der Autobahn geschnitten werden, zeigen Sie keinen Vogel, sondern antworten mit einem gütigen Lächeln und fahren weiter – quasi perfekt in Ihrer eigenen Streitfähigkeit?

Ach was! Im Herbst vergangenen Jahres konnten meine Zuhörer bereits erfahren, dass Perfektion nicht erstrebenswert ist und sogar gute Lösungen verhindert. Insofern reicht es mir aus, schon mal ganz gut in Sachen Streitfähigkeit zu sein. Doch ab und an treffe ich auch auf mein eigenes Ego und das verhindert dann gute Lösungen, führt aber zu ganz netten Beispielen, mit denen man Vorträge würzen kann.

Das Interview führte Volker Stavenow.

VORTRAG

- Der Vortrag „Sag Ja zum Streit – so gehen Sie entspannt mit Konflikten um" wird am Mittwoch, **14. März**, um 19.30 im Kulturbahnhof gehalten. Der Eintritt zu diesem Angebot der Familien- und Seniorenakademie ist frei.
- Den Vortrag hält der Unternehmensberater, Hochschuldozent und Buchautor **Frank Weber**.