

Vom Win-Win Denken zum Urinstinkt

Eines meiner liebsten psychologischen Themen ist die Beschäftigung mit konstruktivem Verhandeln, Konsens orientierter Konfliktbearbeitung, Win-Win Haltung. Ich bin in diesem Denken und in der dazugehörigen Haltung gut geübt und erfahre den praktischen Nutzen häufig.

Dachte ich zumindest bis vor kurzem...

Ein bekannter Billiganbieter hatte eine Werbeaktion für Radfahrer:

Fahradhelm für EU 9,00, Trinkflasche für EU 2,00, Trikot für EU 5,00 und ein ganzes Fahrrad für den Stadtverkehr ...echte Schnäppchen. Nun gehöre ich eigentlich zur Gattung „markenorientiert“, „schönes Einkaufsumbiente“, „gehobene Qualität“, aber die Anreize des „gut und günstig Gefühles“ hatte mich doch überwältigt. Als nicht erfahrene Billiganbieter-Schnäppchenjägerin war ich zur offiziellen Öffnungszeit am Ort des Geschehens, meine Verwunderung war angesichts voller Parkplätze, drängelnder Menschen und schon geöffnetem Discoun-ter groß. Erste gelernte Lektion: Früher als pünktlich dort sein! Im Laden innen schubsten und drängelten „Men-schentrauben“ sich vor den Angeboten. Durch Beobachten lernte ich die nächsten wichtigen Regeln: sofort alles festhalten, nichts in den Wagen legen, es wird geklaut! Jeder andere Kunde ist ein Konkurrent im Kampf um die Beute. Immer schauen ob ein Anderer etwas ablegt, selber klauen.

Mein Einkaufswagen füllte sich schnell, ich hatte eine feine Beute erlegt, hoch befriedigt schleppte ich sie zum Auto. Auf der Rückfahrt dachte ich über meine nächste Seminarvorbereitung nach. Themen: Konflikte fair und konstruktiv klären, dachte an wertschätzende Haltungen und gewaltfreie Kommunikation... befand ich mich in einem Dilemma?

Anspruch und Realität-, endet mein Win-Win Denken beim Schnäppchenjagen? Ist bei beschränkter Ressource mein Entgegenkommen gegenüber dem Anderen verschwunden?

Überlagert mein Jagdinstinkt dann meine konstruktive Psychologinnenseele? Wie war das mit „gedacht ist nicht getan“ ...

Sind Psychologinnen gar nur zeitweise zivilisierte Steinzeitmenschen?

Oder lerne ich vielleicht gar nicht in Führungskräfte-seminaren mich zu behaupten sondern...Schluss mit den geschäftsschädigenden Grübeleien, aber vielleicht testen Sie es ja mal. Ich habe jedenfalls eine Erkenntnis ge-wonnen, win-win Denken anwenden und lehren sind zweierlei. Was bedeutet: (mit der Erkenntnis ist es bekann-ter weise nicht getan) weiter an mir arbeiten.