

## „Schaffen Sie WIN-WIN-Situationen“

Als ich in einem meiner Trainings den Führungskräften vermittelte bzw. sie selbst erleben ließ, wie wichtig Win-Win-Situationen sind, meinte ein Teilnehmer zu mir: „Das ist schon richtig, doch immer geht das nicht.“ Diese Aussage ist für mich sehr stimmig, nur kommt es darauf an, mit welcher Einstellung ich das Thema angehe. Wenn ich von vornherein schon sage „immer geht es nicht“, dann lasse ich natürlich meinem Gewissen sehr viel Spielraum. Überzeichnet würde das bedeuten: „Auch wenn Sie nie die Win-Win-Situation suchen, müssen Sie kein schlechtes Gewissen haben, denn gerade in diesen Fällen wärs leider nicht gegangen.“

### Kein Verlierer bei Win-Win

Bei Win-Win-Situationen soll es keinen Verlierer geben. Es geht öfter, als Sie denken, doch es gibt hier einige starke Bremsen, die ich namentlich vorstellen möchte: Es handelt sich um Herrn und Frau

- Besserwisser
- Stur
- Prinzip
- Ich bin der Chef
- Stolz
- Geht eh nicht

### Es ist meist derselbe Ablauf

Wenn zwei Menschen mit unterschiedlichen Lösungen für ein Problem aufeinander treffen, so läuft meistens derselbe Prozess ab:

1. Jeder will Recht haben und will, dass seine Meinung umgesetzt wird.
2. Man hört dem anderen gar nicht zu.

3. Man will dem anderen beweisen, dass er Unrecht hat.

Erlauben Sie mir, dass ich Ihnen Win-Win einmal bildlich demonstriere. Sie haben eine Idee. Dieser Idee geben wir die Farbe Weiß. Ihr Arbeitskollege hat eine andere Idee. Diese Idee erhält die Farbe Schwarz. Sollen wir jetzt Lösung Schwarz oder Weiß nehmen?

Jeder will seine Farbe durchsetzen. Doch halt! Suchen Sie miteinander eine neue Farbe, die Ihnen beiden gefällt und werfen Sie die Farbe Schwarz und die Farbe Weiß über Bord. Herr Müller will chinesisch essen gehen, seine Gattin jedoch hat Lust auf ein italienisches Restaurant. Sie diskutieren die längste Zeit, was sie jetzt tun sollen. Jeder will seine Meinung durchsetzen. Suchen Sie eine neue Farbe und zwar solange, bis beide ein klares „Ja“ zu dieser neuen Farbe sagen. In unserem Fall könnte es der Japaner sein, zu dem sie beide schon lange einmal gehen wollten. Sie sind heute nur nicht darauf gekommen, weil sie ständig ihre Farbe Schwarz oder Weiß verteidigen mussten.

### Statt Kompromiss gemeinsame Lösung

An dieser Stelle möchte ich Sie mit einer Aussage konfrontieren, die bei vielen meiner Seminarteilnehmer immer wieder großes Kopfschütteln auslöst. Machen Sie keine Kompromisse, finden Sie gemeinsame Lösungen! Viele Kompromisse, wie sie heute gefunden werden, sind für mich faul – und faule

Kompromisse kommen im Leben sehr oft als Bumerang zurück. Ein Beispiel gefällig?

Ein Mitarbeiter, der Freitags ab 12 Uhr Feierabend hat, sollte laut seinem Chef noch vier Stunden zusätzlich arbeiten. Er wollte jedoch nicht. Nach langem Hin und Her ließ er sich überreden und war bereit, zwei Stunden zu kommen.

14 Tage später sollte er wieder am Freitagnachmittag arbeiten, doch ging es bei ihm wieder nicht, sodass folgendes Gespräch entstand:

Mitarbeiter: „Nein Chef, heute kann ich unmöglich, und zudem bin ich Dir ja bereits vor 14 Tagen entgegen gekommen.“  
Chef: „Was bist du mir vor 14 Tagen? Entgegen gekommen? Du verwechselst hier wohl einiges. Es war so, dass du vier Stunden hättest kommen sollen

und nur zwei Stunden gekommen bist. Jetzt frage ich mich schon, wer da wem entgegen gekommen ist?“

Analysieren wir die Situation: Beide lösten vor 14 Tagen ihr Problem durch einen faulen Kompromiss. Wieso? Beide waren Verlierer. Wieso? Der Mitarbeiter wollte nicht zur Arbeit kommen, kam aber zwei Stunden – nach seinem Gefühl hat er verloren. Der Chef wollte, dass der Mitarbeiter vier Stunden kommt, doch es waren nur zwei – auch er hat verloren. Toll, nicht?

Und genau solche faulen Kompromisse machen wir täglich.



Reinhard Zehetner  
Gründer & Vorsitzender  
ZTN Training & Consulting



ZTN

Training & Consulting  
GmbH

Österreich  
Bundesstrasse 36  
6923 Lauterach  
Tel: +43 5574 78021-0  
Fax: +43 5574 78021-7

Deutschland  
Frankenwaldstrasse 1  
95119 Naila  
Tel: +49 9282 97840-8  
Fax: +49 9282 97840-7

Schweiz  
Alte Landstrasse 106  
9445 Rebstein  
Tel: +41 71 7700867  
mobil: +43 664 8536182