

Gewinnen - ohne auf seinem Recht zu bestehen

## Möchten Sie recht haben oder erfolgreich sein?

Wie es sein kann, dass man Recht behält und trotzdem verliert



### Was mich persönlich immer wieder überrascht

Vielleicht kennen auch Sie Menschen, die lieber recht haben wollen als erfolgreich und glücklich zu sein.

Daher finden Sie hier Einsichten und Empfehlungen, die beleuchten, wann Sie **nicht** darauf bestehen sollten, recht zu haben – und wie Sie stattdessen den Gesprächsverlauf in Ihrem Sinne beeinflussen können.

Schließlich sind die meisten Unterhaltungen, die wir heute führen, keine Wettkämpfe, in denen Sie triumphieren wollen, sondern vielmehr Gespräche, in denen Sie den Anderen dazu bringen wollen, etwas zu tun, was im beiderseitigen Interesse liegt.

### Freiheit in der Wahl der Herausforderungen

Das Schöne: Sie brauchen nur die Diskussionen zu akzeptieren, die Sie annehmen wollen. Sie müssen ja nicht alle Themen kommentieren, bewerten oder beurteilen.

Sie können manche Dinge ohne Stellungnahme einfach an sich vorbeiziehen lassen – insbesondere bei rechthaberischen, "auf Krawall gebürsteten" Menschen.

Diese Personen sollte man am besten in Ruhe lassen, da jeder Versuch der Belehrung oder Umstimmung von Vorneherein scheitern wird. Sie haben schließlich Besseres zu tun als sich mit sturen Besserwissern abzugeben.

### **Konsens "We agree to disagree"**

Manchmal kann man in grundlegenden Dingen zu keinem Konsens kommen. Dann sollte man auf gleicher Augenhöhe beschließen, weiterhin unterschiedlicher Auffassungen zu sein.

In nebensächlichen Dingen kann man auch mal nachgeben, ohne dass einem "eine Zacke aus der Krone fällt". Oft wird das Gegenüber dann auch nachgiebiger sein..

### **Olympische Hammerwerfer und Schopenhauer**

Wenn Sie spüren, dass Sie dem Ende Ihres Geduldsfadens gefährlich nahe kommen, denken Sie an die olympischen Hammerwerfer: Die müssen nämlich zum richtigen Zeitpunkt loslassen können.

Auch der Philosoph Arthur Schopenhauer wäre von dem Vergleich gut beraten gewesen: Die 37 polemischen Kunstgriffe seines Buches "Die Kunst, recht zu behalten" illustrieren, warum der geniale Schwarzseher lebenslang ein freudloser Einzelgänger blieb (Ein Zitat von ihm: "Das Leben ist ein Pensum zum Abarbeiten").

### **Die Flamme des Sieges kann zu Asche werden**

Natürlich verschafft es kurzfristig eine gewisse glühende Befriedigung, Recht zu bekommen. Das Gefühl des erkämpften Sieges auf der Argumenten-Ebene verflüchtigt sich aber rasch, während beim Anderen das Gefühl der verletzten Eitelkeit lebenslang zurückbleiben kann – quasi Asche auf der Beziehungs-Ebene. Manchmal ist es eben weise, darauf zu verzichten, offen recht zu haben.

## **Wertschätzung wird Sie weiterbringen**

Lassen Sie den anderen gut aussehen: Ein verständnisvoller Augenkontakt, ein wohlwollendes Lächeln und ein zustimmendes Kopfnicken bringen Sie oft weiter als rhetorisch brillante Argumente auf der intellektuellen Ebene.

Manchmal können begleitend sogenannte "Zuhörergeräusche" angebracht sein wie ein "Mmmh" – was man aber angemessen dosieren sollte.

## **Finden Sie den "externen Schuldigen"**

Der Satz "Da hat sich wohl der Fehlerteufel eingeschlichen" wahrt das Gesicht des Anderen und nimmt die Last der Verantwortung von seiner Schulter.

Oft bringt der Satz den Anderen zum Schmunzeln und reduziert Spannungen. Daraufhin ist der Andere leichter bereit, eine Mitverantwortung zu übernehmen.

## **Das eigene Ego zügeln und dazu lernen**

Ziehen Sie in Erwägung, dass Sie sich irren und der Andere mal recht hat – betrachten Sie es als kreativen Vorschlag zur Kursänderung Ihrerseits: Das sollte Ihr Ego einfach aushalten.

Zur Illustration ein Schnitzer meinerseits: Bei einem Gespräch mit einem Kunden wollte ich diesem selbstbewusst klar machen, dass er im Unrecht sei – was gar nicht gut überkam.

Retrospektiv gesehen, hätte ich der Versuchung zum Rechthaben widerstehen sollen und beispielsweise sagen können "Klingt interessant, erzählen Sie mehr" – eine Aussage, die immer geht und die Diskussion gefördert hätte.

## **Hilfreiche Worte für den Konfliktfall**

Lassen Sie souverän eine gewisse Milde und großzügige Großmut walten.

Um dem Gegenüber "den Wind aus den Segeln nehmen" und den Gesprächsverlauf in eine konstruktive Richtung steuern, helfen folgende Formulierungen:

- "Jetzt brauche ich Ihre Hilfe"
- "Wie machen wir das am besten?"
- "Lassen Sie uns mal gemeinsam überlegen"
- "An Ihrer Stelle würde ich folgendes erwägen".

## **Ihre persönliche Entscheidung**

Welche der Tipps können Ihnen helfen, Ihr volles Potenzial bei Ihren Gesprächen auszuschöpfen?

## **Frische Impulse und weitere Tipps**

Audio und Video auf:

<https://www.umbachpartner.com/de/moechten-sie-recht-haben-oder-erfolgreich-sein>

Newsletter gratis beziehen:

<https://www.umbachpartner.com/de/management-newsletter>