

*Getting success on the road.*

## Karate fürs Büro

Neulich war wieder so ein Tag. Erst schießt mich ein guter Kunde völlig überraschend von der Seite an, dann kritisiert mich ein Netzwerkkollege und dann hab ich auch noch Krach mit der Liebsten. Solche Tage sind sowas von anstrengend. Sich praktisch pausenlos wehren zu müssen, dagegen zu halten, die Fäuste oben zu behalten ... Boxen ist eben anstrengend. Vor allem, wenn man es mit mehreren Gegner gleichzeitig zu tun hat. Das hält kein Henry Maske aus.

### *Aber was soll man machen?*

Zum Beispiel die Sportart wechseln. Boxen macht müde. Schon mal mit asiatischer Kampfkunst probiert? Das sieht schon äußerst elegant und tänzerisch aus. Nicht so kraftraubend wie Boxen. Das liegt am Kampfprinzip: Nicht dagegen halten! Sondern die Energie des Gegners sinnvoll nutzen. Beispiel?

### *Krach mit dem Kunden*

Neulich beklagte sich ein Kunde bei mir, dass der Wert für die Teilnehmerzufriedenheit meiner Seminare um 15 Prozent gefallen sei: „Schauen Sie sich die Statistik an! So geht das aber nicht! Dafür bezahle ich Sie nicht!“ So etwas hören manche von uns täglich: Einer meckert immer, einer macht immer Druck. Das ermüdet, das nervt, das raubt einem den Verstand. Am liebsten hätte ich dem Kunden gesagt: „Wenn Sie 200 Leute entlassen, dann ist doch wohl logisch, dass das auch auf meine Seminare durchschlägt! Also hören Sie auf, Menschen zu entlassen, wenn Sie wollen, dass die Mitarbeiter zufrieden sind!“ Spüren Sie das auch? Allein schon der Gedanke an die Konfrontation zieht einem die Kraft aus den Knochen. „Aber du hattest doch Recht!“, versuchte mich ein Kollege danach zu bestärken. Und? Was nützt es, wenn auf meinem Grabstein steht: „Er hatte Vorfahrt!“? Selbst wenn ich tausendmal Recht habe – ein Streit mit einem guten Kunden macht einen völlig fertig (den Kunden übrigens auch). Glücklicherweise erinnerte ich mich an eine Lehrstunde Tai Chi.

### *Die Energie nutzen*

Was macht ein Boxer, wenn ein rechter Haken auf ihn zusaust? Er fängt ihn auf. Entweder mit der Deckung (tut weh) oder mit seinem Körper (tut richtig weh). Was macht ein Judoka? Er nutzt die Wucht des Schlages und lenkt Schlag und Gegner in eine sinnvolle Richtung. Deshalb sieht das so fließend und leicht aus. Am Beispiel: „Schauen Sie sich die Statistik an! So geht das aber nicht! Dafür bezahle ich Sie nicht!“ Anstatt gegenzuhalten und zurück zu schlagen, nutzte

*Getting success on the road.*

WOELKNER CONSULTING 

ich die Energie des Kunden, um in seine Richtung weiter zu denken: „Ich verstehe, dass die Teilnehmerzufriedenheit sehr wichtig für Sie ist. Ich bin sofort bereit, Sie dabei zu unterstützen. Wo sollen wir ansetzen?“ Die erste Reaktion darauf mag Kampfkunstlaien überraschen: Der Kunde nahm erst mal die Fäuste herunter und hörte auf, auszuteilen. Besser noch. Er lenkte ein: „Ich weiß nicht, wo wir ansetzen sollen. Vielleicht liegt das Ganze ja auch tatsächlich an unserer momentan etwas kritischen Geschäftssituation.“ Murmelte noch etwas und zog dann weiter – 20 Minuten sinnlose Streiterei gespart. Und nicht nur das: Ihm und mir ging es danach bedeutend besser als nach 20 Minuten kraftraubendem Schlagabtausch. Das funktioniert sogar in Beziehungen – dem schlimmsten Schlachtfeld zwischen zwei Kriegen (kleiner Scherz).

### *Du hilfst mir nie im Haushalt!*

„Aber das stimmt doch nicht“, erwiderte daraufhin seit 20 Jahren ein Seminarernehmer. „Ich mähe alle zwei Wochen den Rasen, trage immer den Müll runter und repariere alles im Haushalt!“ – „Den Rasen! Und den Müll! Und was ist mit den ganzen Einkäufen? Und hast du dich jemals um ...“ Und so weiter. So ging das regelmäßig seit 20 Jahren. Hinterher war keiner von beiden glücklicher. Seit neuestem macht der Mann Beziehungs-Aikido: „Och, das tut mir aber leid. Sag doch: Was kann ich tun, damit du das Gefühl hast, dass ich mich angemessen im Haushalt engagiere?“ Sein Fazit: „Das erste Mal, dass wir uns nicht wegen des Haushalts gestritten haben. Das erste Mal, dass wir konstruktiv über die Aufgabenverteilung im Haus geredet haben.“ Das Schwerste daran: „Meinen Boxreflex im Zaum zu halten. Wenn sie mich so angeht, gerät mein Blut derart in Wallung, dass ich reflexhaft zurückschlage.“ Sobald er das tut, eskaliert der Boxkampf. Hält er nicht dagegen, sondern geht mit der Energie der Partnerin mit, gehen beide in dieselbe Richtung. Wen haben Sie heute schon zurückgeschlagen? Was hätten Sie statt dessen sagen können? Mit wem gibt es heute noch voraussichtlich Krach? Was könnten Sie anders machen? Wie könnten Sie seine/ihre Energie in nützliche Bahnen lenken?

Ihr Matthias Wölkner

Alemannenstr. 2 | 71155 Altdorf  
Telefon: +49 7031 233063  
E-Mail: mail@woelkner.de  
Internet: www.woelkner.de

Geschäftsführer: Matthias Wölkner  
Registergericht: Amtsgericht Stuttgart  
Registernummer: HRB 246215