

Schluss mit schlagfertig

Partner gewinnen statt Kämpfe

Bewundern Sie Schlagfertigkeit? Jederzeit zuschlagen, sich durchsetzen, stets der Sieger sein? Leute erhoffen sich Respekt, wenn sie die Wortwaffe stets schussbereit halten und den Gegenüber verbal erschlagen. Doch wer zuschlägt zerstört! Schlagfertigkeit ist verbaler Gewalteinsatz und nicht annähernd so hilfreich, wie viele glauben. Denn jeder Schlag kommt zurück - zeitverzögert oder versteckt. In Form von Demotivation oder Fehlzeiten am Arbeitsplatz, als Dauerstreit in der Privatbeziehung oder als Leistungsdefizit bei Kindern oder im Sportverein.

Schlagfertigkeit ist erfolgreich, wo Durchsetzung zählt. Der Preis dafür ist Isolation. Doch wer Verstärkung sucht für seine Ziele, wer ein Team braucht für den Projekterfolg, wer entspannte Freizeit will in der Familie der braucht eine andere Erfolgsstrategie:

In „Schluss mit schlagfertig“ zeigen Christiane Grupp (Personaltrainerin), Julia Mössner (Journalistin) und Lucie Hamann (Soziologin) wie Sie ab jetzt Partner gewinnen können statt Kämpfe. Erleben Sie mit Lukas Obermann den heute typischen Frust von Berufs- und Privatleben und probieren Sie mit ihm die neue, zukunftsweisende Strategie intelligenter Kooperation aus.



Was Sie in diesem Buch erwartet – ein Vorwort

Revierkämpfe und Schlagbereitschaft – unvermeidliche Bestandteile unseres Alltags? Wenn Sie das Gefühl nicht loswerden, dass Erfolg auch anders funktioniert, wenn Ellbogenmentalität zu den Lebenserfahrungen gehören, auf die Sie gern verzichten würden, dann haben Sie vielleicht Lust auf den nächsten Level des Spiels des Lebens: Partner gewinnen statt Kämpfe!

Die Ausgangssituation

Was heute zwischen Mitarbeitern und Führungskräften vor sich geht, was in privaten wie in familiären Beziehungen versteckt oder offen Tag für Tag passiert, ist nicht nur filmreif, sondern überreif für eine neue Ebene menschlicher Zivilisation. Denn wir bekämpfen uns gegenseitig. Als müssten wir Trefferpunkte sammeln, feuern wir Killerbotschaften auf reklamierende Kunden, schießen Argumente von Kollegen ab, und wenn's um den Auftrag geht, wird auch mal der Konkurrent aus dem Wettbewerb gemobbt.

Total normal? Oder eine neurotische Spezies beim Kampf um das Futter im Spiel „Jeder gegen Jeden“? Das Ergebnis ist jedenfalls Zerstörung. Und zwar umfassend: Arbeits- und private Beziehungen, Arbeitsergebnisse, die Nerven, die Gesundheit, die Ressourcen und selbst die großen Erfolge unserer heutigen Zivilisation werden vereitelt von der Strategie dieses Kampfspiels mit der Bezeichnung „Wirtschaft“ beziehungsweise „Gesellschaft“!

In Gesprächen mit den wichtigen Spielfiguren der Wirtschaft, den Führungskräften und Unternehmern, hören wir immer wieder, dass viele gern kooperieren würden – wissen sie doch um die Vorteile tragfähiger Beziehungen und eines angenehmen Arbeitsklimas. Was sie meist bremst, ist die Angst, den Kriegern ihres Umfelds waffenlos gegenüberzutreten und dadurch den eigenen Erfolg aufs Spiel zu setzen.

Doch muss Wirtschaft tatsächlich ein 3-D-Kampfspiel um unsere Existenz sein? Ist Konkurrenzverhalten die unumgängliche Strategie für den Erfolg?

„Schluss mit schlagfertig“ gibt Antwort auf diese und andere zentrale Fragen, die sich viele Wirtschaftsteilnehmer mittlerweile stellen. Diese Antwort fällt einfacher aus, als man vielleicht vermutet. Und sie lässt sich von jedem selbst erfahren, der sich, wie Lukas Obermann in diesem Buch, auf ein Experiment einlässt – auf den nächst höheren Level des Spiels der Wirtschaft und Gesellschaft.

ISBN 978-3-941527-08-9,
Hardcover, 192 Seiten, 22,-

Bestellung bei:
ANW Mühlhaldenweg 44
71111 Waldenbuch
Mail: chr.grupp@anw1.de
Lieferung sofort, portofrei

Die Antwort

Sie entstand nicht am grünen Tisch! Sie kommt mitten aus der Praxis, dem Tagesgeschäft von kleineren und mittleren Unternehmen, sowie von den Projektteams großer Konzerne – verdichtet und standardisiert von der Akademie Neue Wirtschaft (ANW). Seit über 20 Jahren entwickelt die ANW mit Führungskräften und deren Teams neue Formen der Kooperation.

„Was ist Ihre Formel für gute Zusammenarbeit?“ Über zweitausend Antworten auf diese Frage haben die Trainer der Akademie mit den Tools des Qualitätsmanagements analysiert. Und sie kamen zu einem überraschenden Ergebnis: Die Qualität jeder Zusammenarbeit lässt sich mit nur drei Faktoren steuern, den drei „Co-Operatoren“.

Wenn Sie sich zum Beispiel fragen: Wie kann ich den Wortschwall eines Meeting-Teilnehmers stoppen? Was braucht der gereizte Chef als Reaktion auf seinen Vorwurf? Womit bewege ich die andere Fachabteilung zur vereinbarten Vorarbeit? Dann besteht die Antwort stets aus einem von den drei „Co-Operatoren“, mit denen sich auch erschwerte oder blockierte Zusammenarbeit erfolgreich „operieren“ lässt.

Was ist mit dem privaten Bereich?

Auch hier können Sie Ihre Boxhandschuhe schon mal lockern. Denn Schluss mit schlagfertig setzt auch dem Kampfsport in Privatbeziehungen ein Ende: sowohl im Zusammenleben mit Partner und Kindern, als auch mit Freunden, Verwandten und Nachbarn.

Mit wem Sie es auch immer zu tun haben: Entspannt und ohne permanente Schlagbereitschaft können Sie sich darauf konzentrieren, Ihre Bedürfnisse und Ziele umzusetzen – ab jetzt mit Unterstützung der anderen, statt gegen sie. Und speziell für den Erfolg suchenden Realisten gilt das soziale Einmaleins: Die eigenen Erfolgchancen lassen sich durch Kooperation mit dem Gegenüber leicht verdoppeln. Konkurrenz dagegen reduziert diese Chancen – im Grenzfall auf null! Partner gewinnen statt Kämpfe – mit dieser Formel übernehmen Sie das Steuer für Ihre Lebensgestaltung. Unabhängig vom Thema, unabhängig vom Gegenüber und frei von moralischen Forderungen lenken Sie die Zusammenarbeit mit anderen zu einem konstruktiven Ergebnis für beide Seiten. Natürlich wird damit aus einem Schlachtfeld nicht sofort ein Paradies. Doch mit den drei Co-Operatoren steuern Sie die bisherigen Kampfsituationen der Zusammenarbeit und des Zusammenlebens zielgenau in Richtung zunehmender Lebensqualität.

Das Besondere an diesem Buch

Was Sie auf den folgenden Seiten entdecken, ist weder eine moralische Fantasy-Geschichte noch eine idealistische Wunschvorstellung. Es ist eine neue Sozial-Technologie. Gelernt, gelebt und von Tausenden von Personen mitten aus dem Berufs- oder Familienalltag mit dem Prädikat „wertvoll“ versehen.

Und so blieb uns nur noch die Frage: Wie macht Ihnen das Lesen dieses Buches Spaß? Wir wollten Ihnen kein trockenes Sachbuch vorsetzen. Daher haben Christiane Grupp als Pädagogin und ANW-Trainerin, Julia Mössner als Journalistin und Lucie Hamann als Soziologin in der Romanform geschrieben: Entspannt im Sessel sitzend nehmen Sie somit teil am Individualtraining des Lukas Obermann. Sie teilen seine Zweifel, erleben seine ersten Erfahrungen und Erfolge mit dem neuen Wissen und können so Seite für Seite Ihre eigene Kompetenz weiter entwickeln.

Mögen aus Ihrer Neugierde neue Einsichten und aus neuem Wissen eine neue Lebensqualität entstehen!

Leseprobe

Kapitel 1 - Partner gewinnen statt Kämpfe

Sein Herz klopft etwas schneller, als er die Stufen zur Eingangstür der Akademie hinaufgeht. Er hat heute frei genommen, den halben Tag zumindest. Das hat er sich hart erkämpft. Gestern ist er dafür noch bis in die späten Abendstunden am Schreibtisch gesessen und hat vorgearbeitet.

Kalle hat ihm den Tipp mit Mertens gegeben, als sie neulich beim Laufen im Park waren. Das Laufen ist mittlerweile fast die einzige Zeit, in der sich Lukas und Kalle noch sehen. Denn seitdem Kalle Vorstand in einem Unternehmen ist, nimmt ihn die Firma ganz schön ein. Die Zeit, die neben der Arbeit noch verbleibt, verbringt er meistens mit der Familie. Nur den Mittwochabend, den hat er für Lukas reserviert: zusammen laufen und danach noch etwas trinken gehen, so wie früher, im Studium.

Eigentlich heißt Kalle Karl-Heinz, aber so wurde er wohl nur von seinem Vater genannt. Lukas und er haben gleichzeitig ihre berufliche Laufbahn begonnen. Dass Kalle jetzt, mit nicht einmal vierzig, schon Vorstand ist, darum beneidet ihn Lukas schon manchmal.

Inhalt

Was Sie in diesem Buch erwartet – ein Vorwort

Der Roman

Vorspann

Der letzte Tropfen

Kapitel 1

Partner gewinnen statt Kämpfe

Kapitel 2

Einsteigen statt ausbooten

Kapitel 3:

Von verlorenen Kämpfen und entspannten Siegen

Kapitel 4

Durchblick in trüben Gewässern

Kapitel 5

Klarsicht oder Nebelschwaden?

Kapitel 6

Der Esel und die Möhre

Kapitel 7

Vom Faust- zum Handschlag

Kapitel 8

Keine bitteren Pillen

Kapitel 9

Limit für entspannte Sieger?

Kapitel 10

Eine runde Sache

Kapitel 11

Zwiegespräch

Kapitel 12

Die Steigung nehmen

Kapitel 13

Das wiederkehrende Prinzip

Der Anhang

Danksagung

Ein weiteres innovatives

Werkzeug der ANW

Zu den Autorinnen

Anmerkungen

Quellen-Nachweis

Die drei Co-Operatoren in

Farbe

