

ILLUSIONEN DER EINVERNEHMLICHEN EINIGUNG

Autor: Olga Shepel

- Er hat alle unsere Vereinbarungen gebrochen! Er hat mich betrogen! Natürlich bin ich wütend... – sein Blick war ins Leere gerichtet, und seine Arme hingen kraftlos an seinen Seiten. „Verwirrt und verärgert über die Ohnmacht, etwas zu ändern...“, dachte ich. Laut sagte ich:

- Erzählen Sie mir mehr.

- Vor fünf Jahren gründeten mein Partner und ich ein Unternehmen und einigten uns auf strategische Ausrichtungen. Und heute macht er alles auf seine Weise! Das Unternehmen geht nur in die Richtung, die ihn interessiert. Er ignoriert meine Vision und bricht unsere Abmachungen.

- Wie haben Sie versucht, das Problem zu lösen?

- Wenn ich das Thema anspreche, macht er Witze und handelt dann nach seinem eigenen Kopf.

- Sie sehen besorgt aus...

- Ehrlich gesagt, ich habe meinen Frieden verloren. Seit fast zwei Monaten schlafe ich kaum noch und denke ständig über dieses Problem nach. Ich bin völlig ratlos und weiß nicht, was ich tun soll...

- Warum? Laut Ihren Worten sind Sie und Ihr Partner doch gleichberechtigt.

- Unsere Gleichheit besteht nur in Worten. Er besitzt die Immobilie, in der sich unser Geschäft befindet, hat mehr Einfluss und eine stärkere finanzielle Position. Früher habe ich ihn sehr respektiert und wollte so sein wie er. Ich schätze unsere Freundschaft und habe Angst, die Beziehung zu zerstören. Gleichzeitig kann ich seine Respektlosigkeit mir gegenüber nicht ertragen. Mit seinem Verhalten erniedrigt er mich öffentlich. Wir haben Mitarbeiter, gemeinsame Freunde.

In dieser Geschichte gibt es einen inneren Konflikt des Protagonisten. „Ich will etwas anderes, ich will meine Vision verteidigen, aber ich wage es nicht, weil ich mich von meinem Partner abhängig fühle.“ Ja, ja, in Geschäftsbeziehungen gelten dieselben Regeln wie in persönlichen Beziehungen. Aber meine Erfahrung, Intuition und etwas in seiner Erzählung ließen mich an den Anfang ihrer Geschäftspartnerschaft zurückdenken.

- Erzählen Sie mir bitte, wie Sie sich am Anfang geeinigt haben.

- Ich habe ihm klar und deutlich in Punkten erklärt, wie ich die Mission unseres Unternehmens sehe. Er antwortete darauf, dass er eine andere Sichtweise hat. Seine Meinung war fast das Gegenteil...

- Und das war alles?

- Ja, das war alles.

- Wie entwickelt sich Ihr Geschäft jetzt?

- Genau so, wie er es wollte. Und das ist seine Respektlosigkeit mir gegenüber, weil wir etwas anderes vereinbart hatten...

Bis zu diesem Punkt entschloss ich mich, behutsam seine Aufmerksamkeit auf die Diskrepanz zwischen seiner Wahrnehmung der Abmachungen mit dem Partner und dem tatsächlichen Gespräch, das zwischen ihnen stattgefunden hatte, zu lenken.

- Entschuldigen Sie, wenn dieses Gespräch Sie beunruhigen könnte. Aber ich möchte mit Ihnen darüber sprechen, ob Sie klare Vereinbarungen hatten, die für beide gleichermaßen verständlich waren ... Lassen Sie uns noch einmal zurückspulen. Sie haben ihm Ihre Vision mitgeteilt, und er hat Ihnen seine

dargelegt. Sie unterschieden sich – mein Gesprächspartner bestätigte, dass ich bisher alles richtig verstanden hatte.

- Hat er Ihnen bestätigt, dass er Sie verstanden hat, Ihrer Vision zustimmt und sie in der Arbeit berücksichtigen wird? ...Sie können die Antwort meines Gesprächspartners wahrscheinlich schon errahnen. Seine Antwort war jedoch nicht nur negativ. Er fügte hinzu:

- Nein. ABER ICH HABE IHM KLAR MEINE VISION ERKLÄRT!

Meine Erfahrung in Mediationen und psychologischer Beratung zeigt, dass dies ein häufiger Fehler ist. Viele Menschen glauben (oder denken gar nicht erst darüber nach), dass es ausreicht, ihren Wunsch zu äußern, um dies als Abmachung zu betrachten und zu erwarten, dass es in genau der gewünschten Weise umgesetzt wird. Dieser Fehler schleicht sich oft in Arbeitsbeziehungen innerhalb von Unternehmen ein, ebenso wie in persönliche Gespräche mit Partnern, Kindern, Eltern, Freunden.

- Wasch das Geschirr ab, bevor ich nach Hause komme, – sagt die Mutter zu ihrem Teenager-Sohn. Und ärgert sich, wenn ihre Erwartungen bei ihrer Rückkehr nicht mit der Realität übereinstimmen.

- Nächsten Monat gibt es ein tolles Theaterstück. Wir müssen hingehen, – bemerkt die Frau und fühlt sich betrogen, als ihr Mann kurz vor der Veranstaltung sagt, dass gleichzeitig ein wichtiges Fußballspiel stattfindet, das er nicht verpassen kann.

- Wir gehen in einer Stunde los, – sagt der Mann und versteht nicht, warum seine Frau „zum verabredeten Zeitpunkt“ erst halb fertig ist.

- Interessante Lieferanten. Wir müssen mit ihnen Kontakt aufnehmen, – sagt ein Partner zum anderen, überzeugt, dass der zweite verstanden hat, dass er das tun soll.

Die Gründe, warum dies geschieht und warum eine Person die Kommunikation nicht zu einer klaren und eindeutigen Vereinbarung führt, werde ich in einem anderen Artikel erläutern.

Hier betrachten wir, welcher Fehler dazu führt, dass man sich später über den Partner ärgert und enttäuscht ist, weil das gewünschte Ergebnis ausbleibt.

- Es reicht nicht aus, zu glauben, dass wenn
 - Sie Ihre Vision geäußert haben, es ausreicht, um zu glauben, dass Sie sich geeinigt haben;
 - Sie Ihre Meinung so klar wie möglich und in Punkten ausgedrückt haben, Sie nun zu 200 % sicher sein können, dass Sie sich tatsächlich geeinigt haben.
- Sie können auf das beste Ergebnis hoffen, wenn:
 1. Sie, nachdem Sie Ihre Meinung geäußert haben, noch einmal überprüfen, ob Ihr Gesprächspartner Sie so verstanden hat, wie Sie es wollten;
 2. Sie seine Zustimmung erhalten oder erfahren, dass er mit Ihrer Sichtweise nicht einverstanden ist. „Ich möchte sicher sein, dass du mich richtig verstanden hast. Was denkst du darüber?..“. Seine Antwort auf diese Frage gibt Ihnen Klarheit über beide Punkte.
- Wenn Sie auf seinen Widerspruch stoßen:
 - Ignorieren Sie diesen Widerspruch nicht;
 - Versuchen Sie nicht sofort, Ihren Partner zu überzeugen;

- Hören Sie sich zuerst seine Sichtweise an und prüfen Sie dann noch einmal, ob Sie richtig verstanden haben, was er meinte.

Dieser Verhandlungsmoment mag unangenehm sein, aber tatsächlich haben Sie beide jetzt das Wichtigste – Klarheit. Das bedeutet, dass es später keinen Grund gibt, beleidigt oder verärgert aufeinander zu sein. Aber was tun, wenn Sie feststellen, dass Ihre Ansichten unterschiedlich sind? Wie sollen Sie jetzt verhandeln? Und wie vermeiden Sie jetzt einen Streit? In den meisten Fällen können Sie gemeinsame Interessen finden, sich über das Wichtigste für jeden von Ihnen einigen. Und akzeptable Lösungen für die Punkte finden, in denen Sie unterschiedlicher Meinung sind. All dies lehren wir die Teilnehmer unserer Programme im Ukrainischen Zentrum für Mediation. Und wir schließen diese Geschichte mit der Annahme ab, dass das Klären der Ansichten jedes Partners zu einer Einigung zwischen ihnen führte. Wenn dies bei Ihnen der Fall ist, warten Sie noch! Es ist noch zu früh zu gehen!

Um später keine unangenehmen Überraschungen zu erleben, wenn jeder von Ihnen beginnt, die Vereinbarungen umzusetzen, sollten Sie diese am Ende Ihres Treffens sorgfältig finalisieren:

- Fassen Sie die Punkte zusammen, auf die Sie sich geeinigt haben;
- Sprechen Sie klar und deutlich (am besten schriftlich) aus, wer was tun wird;
- Klären Sie noch einmal miteinander – das, was Sie jetzt zusammengefasst haben – ist das genau das, was jeder von Ihnen vom anderen erwartet?

Diese Arbeit garantiert zwar nicht die Einhaltung der Vereinbarungen, erhöht aber die Wahrscheinlichkeit erheblich. Oder gibt Ihnen die Möglichkeit, bewusst zu entscheiden – ob Sie diese Partnerschaft eingehen wollen oder nicht.

In unserer Geschichte kehrte der ruhige Schlaf zum Protagonisten zurück. Er erkannte, dass es zwischen ihm und seinem Partner keine Vereinbarungen gab, was bedeutet, dass der Partner nichts gebrochen hatte. Mein Gesprächspartner akzeptierte die Situation, wie sie war. Er ließ seinem Partner die Möglichkeit, das Geschäft so zu führen, wie er es bereits tat. Er behielt sich das Recht vor, die Vorteile des gemeinsamen Geschäfts zu nutzen und beschränkte seine eigene Tätigkeit darauf, einen möglichen Beitrag zu den Angelegenheiten des Unternehmens zu leisten. Gleichzeitig konzentrierte er sich auf seine neuen Ziele. Die Freundschaft (wenn auch nicht mehr so eng) zwischen ihnen blieb ebenfalls bestehen.