

Rezension managerSeminare Oktober 2014:

von Niki Harramach (office@harramach.com)

SCHÖN und SCHLIMM

Schon wieder gibt es einen neuen Begriff: „**Job Crafting**“. Im Leitartikel „**Mach dich zufrieden**“ wird dieses Konzept vorgestellt, welches zu mehr „**Jobzufriedenheit**“ führen soll. Ein typischer Artikel dafür, wie man die bestehende Situation – großteils unzulässigerweise – krankjammern kann. „Viele ersehnen sich heute bedingungslose Wertschätzung.“ (Frage: Wer macht das wirklich? Viele gar?) „Arbeit wird zu einer eierlegenden Wollmilchsau hochstilisiert, die sämtliche Lebensbedürfnisse stillen soll.“ (Wer ist so dumm, das wirklich zu glauben?) Und zur Verbesserung des herbeigeredeteten Krankheitszustandes werden dann heilende Modelle und Instrumente angeboten – die noch dazu nichts Neues sind. „Konzentrieren Sie sich nicht nur auf das, was Sie ärgert. Kommen Sie Ihren Motiven und Werten auf die Spur. Klären Sie Widersprüche in Ihren Motiven ...“ (und so geht das weiter)

Auch nicht gerade von großem Neuigkeits- aber doch praktischem Wiederholungswert ist der Artikel in dem Friedemann Schultz von Thun im Dialog mit seinem Co-Autor Bernhard Pörksen das Wertequadrat von Paul Helwig aus 1967 wieder hervorkramt. Grundannahme: Jeder Wert hat einen guten Kern und wird gebraucht, damit der Gegensatz nicht überhand nehmen kann. Lediglich das „zu viel“ kann sich schädlich auswirken. Wer unter der extremen Ausprägung eines bestimmten Wertes leidet, sollte nach dem gegenüberliegenden Wert suchen und versuchen, sich ein Stück weit in dessen Richtung zu bewegen. Siehe das beigefügte Beispiel.

*Für alle KollegInnen und Kollegen, die ihr Geschäftsfeld noch nicht gefunden haben: In einem Artikel gibt es Antworten zur Frage: „**Was macht eigentlich ein science fiction Berater?**“ Thomas le Blanc ist angeblich ein solcher. Na schau!*

Viel interessanter und realitätsnäher sind die Ausführungen des deutschen Beraters und Trainers Lothar Stämpfle über Verhandlungen unter der Überschrift „**Win-win-Strategien taugen nichts**“. Er meint, dass irritierend harmoniesüchtige Modell der Win-Win-Strategie, bei dem angeblich alle Partner den Verhandlungspoker als strahlende Sieger beenden, trügerisch, falsch und sogar schädlich sei. Er kreidet an, dass die meisten Menschen konfliktvermeidend erzogen seien. Es fehle die Bereitschaft hart zu fighten. Persönliche Anmerkung: dem kann ich als Konflikt-Management-Berater und Verhandlungsführer seit über 40 Jahren nur voll zustimmen. Und auch in der Mediation geht es darum, das Win-Lose-Verhältnis auf beiden (allen) Seiten akzeptabel zu gestalten.

Interessant auch die Studie der Strategieberatung Bain & Company, wieviel Zeit in Meetings verschleudert werde. Die Hälfte der Meetings sei überhaupt unnötig. Im Rest werde wiederum die Hälfte der Zeit durch schlechte Vorbereitung und schlechte Moderation vergeudet.

D:\Users\FroeschlJu\AppData\Local\Microsoft\Windows\Temporary Internet Files\Content.Outlook\8A7B0L97\14 Okt Rez (2).docx

Darüber hinaus erhielten Führungskräfte um die 30.000 Emails pro Jahr – viele davon überflüssig. Quelle: Bain & Company Time Management Study and Impact Organizations, Boston 2014.

Von den rezensierten Büchern zum Thema **Führung** bekommt diesmal die besten Kritiken: Heike Cobaugh, Susanne Schwerdtfeger, Vorsicht: Führungsfallen. Beltz, Weinheim 2014, 216 Seiten, 32,95 Euro.