

Konflikt, der unterschätzte Wirtschaftsfaktor

Konflikte kosten Sie mehr, als Sie glauben!



Vier Impulse, die nur Sie umsetzen können!

1. Impuls: Akzeptanz

„Bei uns gibt es keine Konflikte, bei uns wird gearbeitet!“

Das war die Originalaussage eines Geschäftsführers, als ich zu Beginn meiner Tätigkeit eine Marktanalyse betrieb.

Wo Menschen aufeinandertreffen, gibt es automatisch Konflikte:

- Sachkonflikte
- Beziehungskonflikte
- Wahrnehmungskonflikte
- Rollenkonflikte
- Zielkonflikte
- Verteilungskonflikte

80 % der Kommunikation sind Konflikte und somit normaler Bestandteil des menschlichen Austauschs. Verhindern können Sie den Streit und damit verbundenen Ärger also nicht. Es besteht aber die Chance, die darin verborgene Energie in Entwicklung umzuwandeln.

Diese Reibung ist unternehmerisches Kapital – Ihr Antrieb zum Erfolg. Nutzen Sie das!

2. Impuls: Analyse

Wer zuhören kann, erspart sich viele Worte. – Ernst Ferstl (*1955), österreichischer Lehrer, Dichter und Aphoristiker

Die Standortbestimmung geschieht nur durch eine Vorgehensweise: Fragen und Zuhören! Dazu brauchen Sie keinen Berater oder keine Agentur. Ihre Mitarbeiter haben ein feines Gespür für die Strömungen in Ihrem Unternehmen. Sie wissen, wer, was, wie macht und was besser laufen könnte. Wenn Sie jetzt die persönlichen Motive aus den Äußerungen herausfiltern, haben Sie eine präzise Darstellung, was intern passiert, was andere über ihr Unternehmen denken und wie die Vorschläge zur Verbesserung aussehen könnten. Die Kunst dabei ist, den Egoismus des Einzelnen zu eliminieren!

Management Summary

- Akzeptanz
- Analyse
- Anfang
- Ausdauer

Diese 4 Punkte sind die Checkliste zur Umsetzung. Wie bei einer chemischen Formel oder Legierung sind alle Bestandteile notwendig, um das optimale Ergebnis zu erreichen. Fehlt ein Teil, bricht die Struktur zusammen!

Vollkommen normal ist, dieses Thema auf die lange Bank zu schieben: so funktioniert unsere Gesellschaft. Entwicklungsschritte passieren nur, wenn Widerstand überwunden wird- und darin liegt die Chance, auf Beständigkeit, Wachstum und Sicherung des Unternehmens.

Indem Sie Konflikte aktiv angehen und deren Kraft nutzen, nehmen Sie den Schrecken und nutzen diese als Symbol für Erfolg!

Konflikt, der unterschätzte Wirtschaftsfaktor

Konflikte kosten Sie mehr, als Sie glauben!



3. Impuls: Anfang

Unternehmen ist wie Rudern gegen den Strom. Sobald man aufhört, treibt man zurück. (Dieses alte chinesische Sprichwort wird Benjamin Britten, Erich Kästner, Laozi und Benjamin Franklin zugeschrieben.)

In jeder Minute, die sie warten, wird ein Kunde verärgert, ein Projekt stockt oder ein Mitarbeiter kündigt innerlich. Egal, was Sie gleich anfangen, es kann nur besser werden.

Allein das Signal, dass Sie sich diesem Thema widmen, hat eine starke Signalwirkung in Ihr Unternehmen – der tut was! Da warten wir schon lange drauf!

Die Gallup-Studie hat untersucht, wie stark Mitarbeiter an Ihrem Unternehmen hängen: In den letzten Jahren sind konstant **nur 15% der Mitarbeiter mit hoher emotionaler Bindung** zum eigenen Arbeitsplatz tätig. Der Rest? Den schleifen Sie durch! Auf ihre Kosten!

Lieber unperfekt starten als perfekt zu warten!

4. Impuls: Ausdauer

„Wer kämpft, kann verlieren. Wer nicht kämpft, hat schon verloren!“ – Bertolt Brecht

Rom ist nicht an einem Tag erbaut worden. Sie kennen das Spielgerät „Wasserstrudel“ in Fußgängerzonen, wo Kinder mit Hilfe eine Kurbel eine Wassersäule in einen Wasserstrudel verwandeln. Am Anfang wird viel Energie benötigt, um diesen Sog zu erzeugen, zu initiieren. Steht die Säule, reicht ein Finger an der Kurbel, um die Bewegung aufrecht zu erhalten. Veränderungsprozesse zu starten, kostet Energie, wird aber mit dem Ergebnis an sich belohnt. **Veränderung ist Marathon, nicht Sprint!**

Fazit:

Diese 4 Impulse bilden eine Einheit, einen Kreislauf der stetigen Anpassung an die sich wandelnde Arbeitswelt. Kompliziert sind kalkulierbare Abläufe, die wiederholbar sind und sich in Prozesse überführen lassen. Komplexität sind unberechenbare Entwicklungen, die aus Wirkung, Gegenwirkung und Rückkoppelungen bestehen.

Erkennen Sie die Muster und wandeln Sie deren Energie in ihr Wachstum um!

Hier noch etwas Werbung in eigener Sache:

Meine Vorgehensweise ist ungewöhnlich! Durch meine künstlerische, pädagogische und technische Ausbildungen habe ich ein umfassendes Wissen über Systeme und menschliche Interaktion gesammelt. Dies kombiniert mit einer Erfahrung als Geschäftsführer eines Konzernteils ergeben einen souveränen Überblick über wie Unternehmertum funktioniert. Der Begriff „Konfliktnavigator“ weist darauf hin, dass ich Lotse bin, nicht Kapitän. Sie entscheiden, ich weise auf die Klippen und Untiefen hin!

Die Konflikt-Bibel

„Mit einer unbändigen Lust an der Sprache schafft Michalski mithilfe spannender Beispiele Querverweise und bietet dem Leser so die Möglichkeit, individuelle Anknüpfungspunkte zu finden. Zusätzlich regt er mit unkonventionellen Impulsen zum Hinterfragen an und gibt Denkanstöße, wie sich Konflikte im beruflichen Alltag neu beleuchten und lösen lassen.“ → [mehr dazu](#)

