

Unternehmen im Wandel: Den kleinen Unterschied nutzen
Impulstagung 24. September 2002 im
Dienstleistungszentrum Erin (DIEZE)

Workshop 3

Wenn zwei etwas anderes sagen, ist noch lange nichts anderes gemeint,
Dietmar Jakobi, Personal- und Strategieentwicklung, Büdingen

Der Leutnant des russischen Zaren hatte die Aufgabe, für sein Land die besten Bogenschützen ausfindig zu machen. So ritt er durch das ferne Kasachstan und kam an einem Bauernhof vorbei. Dort sah er ein Scheunentor und Ziele, und er erblickte Einschüsse, die alle exakt in die Mitte trafen. Ganz begeistert rief er den Bauern und sagte: „Bauer, wer ist dieser tolle Schütze, den brauche ich für die Armee. Ich suche die besten Bogenschützen des Landes.“ Der Bauer zierte sich etwas und wollte nicht so recht raus mit der Sprache. Da der Leutnant jedoch darauf bestand, holte der Bauer den Schusterjungen. Herr Leutnant, den kann ich Ihnen nicht so recht vorstellen und nicht vorführen. Der Leutnant wollte unbedingt, dass der Schusterjunge kommt, und so geschah es. „Junger Freund, hast du nicht Lust, bei mir in die Armee mit einzusteigen, ich suche die besten Bogenschützen des Landes.“ – „Warum nicht?“, sagte der Schusterjunge, wollte sich gerade mit auf den Rappen schwingen und davon reiten. Jetzt packte den Leutnant doch die Neugierde: „Junger Freund, wie schaffst du es, dass du mit allen deinen Pfeile exakt in die Mitte triffst?“ – „Das war recht einfach Herr Leutnant. Ich habe erst geschossen und dann die Ziele drumherumgemalt.“

Kommunikation hat in erster Linie etwas mit den eigenen Zielen zu tun, mit dem Selbstverständnis und der Klarheit, wie ich meine eigenen Ziele für mich kommuniziere. Wer kommuniziert denn nun seine Ziele anschaulich und am besten? Sind es die Männer, die, wenn sie ein Projekt bekommen, im Hinterkopf haben: Poah, wie schaffe ich das? Das habe ich doch noch nie gemacht. Aber dann sagen sie: Her damit, Augen zu und durch, das kriegen wir schon hin! Oder sind es die Frauen, die – wenn sie ein Projekt auf dem Tisch haben – im Hinterkopf denken: Ach ist ja toll, da habe ich schon mindestens fünf Jahre Erfahrung. Und die sagen: „Ich schau es mir mal an, mal gucken, wie ich damit zurechtkomme, wir sprechen uns noch mal.“

In den letzten dreieinhalb Jahren war ich mit dafür verantwortlich, dass drei Kinder auf die Welt kamen. Sie können sich vorstellen, dass ich mich da auch in der einen oder anderen Spiel- oder Krabbelgruppe wiederfinde. An guten Tagen sitzen dort zwölf bis 15 Mütter und ein Vater. Was dort geredet wird, ist das typisch für die Frau, für die Kommunikation der

Frau? Ich weiß es nicht. Wie dem auch sei, wenn ich dort die kleinen Prinzessinnen, die Mädchen beobachte, dann heulen die, und wenn's mal eng wird, dann laufen sie gleich zur Mama. Und später im Job, dann haben wir sie. Wenn es eng wird, wenn es zum Konflikt kommt, dann fangen die an zu heulen. Und meinen Jungs, denen sage ich: Augen zu und durch, ein Indianer kennt keinen Schmerz. Wie es in dir aussieht, geht niemanden etwas an, und ein Junge weint nicht. Stellen Sie sich vor, nachher gibt es solche Weicheier, die anstatt auf ihrem Führungssessel zu thronen solche verbalen Entgleisungen wie emotionale Intelligenz haben! Da macht es schon mehr Sinn, sich eine Fassade aufzubauen und sie nachher als Alleskönner mit Hochglanzfassade auch zu nutzen.

Wenn ich nun während meiner Arbeit die beiden Fraktionen mal befrage, was ist denn nun typisch für die Kommunikation von Mann und Frau, dann antworten mir viele Frauen: „Die Männer gehen so verstandesmäßig dran, so rational. Und wenn eine Entscheidung zu treffen ist, dann wägen die ab, für und wider, und dann liegt die Entscheidung auf dem Tisch.“ Oder: „Wenn's da mal Streitigkeiten gibt, dann kommt es immer auf den Tisch und wird weggewischt, und das war es dann.“ Andererseits höre ich auch: „Die Männer mit ihrem Machogehabe. Hierarchiedenken ist da sehr ausgeprägt.“ Mir fällt da ein Beispiel aus meinem Coaching ein. Kam eine sehr ambitionierte Dame zu mir, die bereitete sich mit ihrem Chef auf ein Etatgespräch vor, was richtungsweisend für die nächsten Jahre war. Und am Ende dieses Gespräches sagte der Chef: „Frau Sowieso, Sie wissen, dass ist sehr wichtig für unser Unternehmen. Sie haben doch dieses kurze rote Kleid.“ Ist das typisch für die Kommunikation der Männer und für das Frauenbild, das wir haben?

Wenn ich die Männer frage, was denn typisch an der Kommunikation der Frau sei, dann kommt zum einen: „Die sind so emotional, und da kann ich gar nicht richtig etwas mit anfangen.“ Und: „Die reden auf ganz anderen Ebenen, irgendwie verstehe ich das gar nicht. Ihre Machtkämpfe tragen die so subtil aus. Da kommen immer solche Spitzen, da muss ich dreimal um die Ecke denken, bis ich das verstanden habe.“ Ist das typisch für die Frau? Eine weitere Aussage ist: „Die gehen da mit Herz ran, vielmehr Herz als ich als Mann.“ Ohne die eine Seite auf den Verstand und die andere Seite auf das Herz zu reduzieren, denke ich, ist in jedem Fall Herz und Verstand eine sehr fruchtbare Symbiose und dazu werden wir uns nachher auch noch mal näher unterhalten. Was ist denn so typisch an der Kommunikation? Ich bin auf Ihre Antworten gespannt. Wir werden uns Fragen stellen: Was beeinflusst meine Art der Kommunikation? Wie entscheidend ist das für meinen Erfolg? Welchen konkreten Nutzen kann ich daraus ziehen, wenn ich weiß, was meine Kommunikation beeinflusst?

Vielleicht noch einen Satz zu meinem Profil. Ich bin Coach und Teamentwickler, komme mit Familie und Beruf im Alltag ganz gut zurecht. Ich bin Teil eines Netzwerkes mit einer Netzwerkpartnerin, wohlgemerkt, Frau Claire Arens von der Gesellschaft für Supervision bzw. Artis-Kommunikation. Wir haben uns gefragt: Wer geht denn heute dahin? Der Veranstalter nahm uns die Entscheidung ab, aus paritätischen Gründen wurde der Mann eingeladen, und so stehe ich hier und freue mich nachher auf Ihren Besuch oben. Bis dahin.