



## Psychologin warnt: Vorsicht, Harmoniefalle



17.10.2007

Der Klügere gibt nach, sagt der Volksmund. Doch wohl jeder hat es schon mal erlebt: Wer zu häufig nachgibt, ist am Ende oft der Dumme. Das gilt im Privatleben und erst recht im Berufs- und Geschäftsleben. „Um die richtige Balance zwischen dem Eingehen auf andere und den eigenen Bedürfnissen und Zielen zu finden, fragen Sie sich immer wieder: Wie viel ist mir Harmonie in diesem Fall wert, was kann ich dafür an Abstrichen in Kauf nehmen?“ rät die Psychologin Natalie Krahé. Mit ihrem Beratungsunternehmen „Profair“ berät sie Unternehmen und Non-Profit-Organisationen bei der Konfliktbewältigung, der Mitarbeiterführung und Unternehmenskommunikation. „Die Dosis macht das Gift: Harmonie um jeden Preis“ lautete der Titel ihres Vortrages, zu dem rund 60 Mitglieder und Gäste des Marketing-Clubs Lübeck in den Scharbausaal der Lübecker Stadtbibliothek gekommen waren.



Nathalie Krahé (Mitte)

Der Veranstaltungsort hätte kaum passender gewählt sein können, denn der aus dem 16. Jahrhundert stammende Bibliotheksraum mit seinen alten Handschriften und frühen Druckwerken und den Stifterporträts an den Wänden wirkt wie der Inbegriff von Harmonie und Ruhe. Der Scharbausaal wurde 1619 als öffentliche Bibliothek eröffnet. „1100 Druckschriften gab es damals hier. Jede einzelne war in etwa so viel wert, wie ein kleines Rittergut“, berichtete der Direktor der Stadtbibliothek, Bernd Hatscher. „Bis heute hat sich der Bestand vertausendfacht, wir haben heute 1,1 Millionen Medien in unserem Bestand.“

So wie sich zwischen den Buchdeckeln mitunter heftige Kontroversen verbergen, so gibt es auch zwischen Geschäftspartnern, Kollegen oder Partnern oft Meinungsverschiedenheiten, die um des lieben Friedens willen unter den Teppich gekehrt werden. „Das ist ganz falsch, denn dort häufen sie sich an und werden über kurz oder lang zu Stolperfallen“, sagte Krahé. Was damit gemeint ist, demonstrierte sie an einem Sketch von Loriot. Hinter dem Satz „Berta, das Ei ist hart“ und dem daraus folgenden Dialog („Vielleicht stimmt etwas mit deinem Gefühl nicht?“) verberge sich der lange aufgestaute Frust eines altgedienten Ehepaares. Übertragen aufs Business bedeutet das: „Sachfragen werden oft als Scheingefechte für tiefer gehende Probleme verwendet“, erläuterte Krahé. Ihr Rat lautet daher: „Schluss mit der Maskerade! Oft bringen uns gerade Konflikte zu echten Fortschritten.“

Eine klare Position beziehen und so eine Kommunikationsgrundlage schaffen, aufsteigende Wut und Aggression als Indikator für Grenzverletzung bei sich selbst oder beim anderen nutzen, die volle persönliche Power einsetzen und klare Stopp-Signale aussenden – das empfiehlt die Psychologin als Strategie für eine erfolgreiche Kommunikation.

Was das bedeutet, konnten alle Zuhörer in einer kleinen Übung austesten. Jeweils zwei Teilnehmer drücken einander zwei Minuten lang so fest wie möglich die Hände und schauen einander dabei in die Augen. Wer hält es am längsten durch, ohne das vorher vereinbarte Signal zum Aufhören zu geben?

„So wie jeder für sich entscheiden kann und muss, wie viel Schmerz er in der Lage ist zu ertragen, bevor er „Stopp“ sagt, so muss jeder entscheiden, wie viel Harmonie er braucht und welchen Preis er dafür zu zahlen bereit ist“, sagte Krahé. „Mein Motto ist: Mit Profil fährt es sich besser!“

LÜBECK ■ Travemünde Marketing

**Ab € 35,- erscheint hier Ihr Banner!**

[Mehr Informationen hier ...](#)

Werbung auf  
LuebeckNews

ist keine Zauberei!

Nutzen Sie unsere  
günstigen  
Monatspauschalen