

Kurier
18. März 2006

GASTKOMMENTAR

Diplomatie mit Wahrheit verbinden

Helga Tomaschtk über den Grund, warum klare Aussagen im Berufsleben unangenehm, aber konfrontationsfreier sind

„Schön, dass Sie mit diesem Projekt gerade auf mich zukommen!“ „Das klingt wirklich sehr interessant.“ „Wäre fein, wenn wir das zusammen machen könnten.“ „Ich werde jetzt intensiv über die Details nachdenken.“ Diese Sätze klingen vordergründig freundlich, in Wahrheit sind sie ein Begräbnis erster Klasse für die Idee, die gerade vorgestellt wurde.

Die durch gute Worte bis zur Unkenntlichkeit getarnte Abwehr ist noch immer fixer Bestandteil der Business-Kultur. Sie ist schwer auszurotten, weil sie für den Moment einen angenehmen Vorteil bringt. Die Gesprächspartner beenden das Meeting mit Sicherheit harmonisch.

Die Vorgehensweise hat allerdings einen mächtigen Haken. Wer nicht sagt, was er wirklich denkt, ist auf dem besten Weg, sich einen neuen Feind zu schaffen. Das Gegenüber geht mit dem Glauben aus dem Gespräch, die Idee wäre auf Zustimmung gestoßen, und wird das Projekt hurtig vorantreiben. Konzepte werden überarbeitet, Zeit- und Kostenpläne adaptiert. Mit einem Wort: Es wird eine Menge Kraft in Hinblick auf die vermeintliche Realisierung investiert.

ENTTÄUSCHUNG Irgendwann wird dem Ideen-Entwickler klar, dass die Dinge ganz anders liegen – und schon hat man seinen Image-Schaden. Enttäu-



BENEDIKT V. LOEBEL

schung ist eine mächtige Emotion, die viel bewegt. Zu glauben, dass der Faßtpas ohne Wirkung bleibt, wäre naiv.

Beider Konfrontation mit Ansinnen, denen man keinesfalls näher treten will, ist es daher ratsam, das auch klar auszusprechen. Zu sagen „Die Idee ist gut. Ich will mich aber nicht beteiligen, weil ...“ mag zwar im Augenblick unerfreulich sein. Auf lange Sicht ist es auf jeden Fall die beste Lösung.

Helga Tomaschtk betreut mit ihrer PR-Agentur Lang & Tomaschtk Kunden wie Raiffeisen, AWD und Novomatic.