

Erfolg auf glattem Parkett – die Kunst der Mikropolitik



Unser Thema heute: Was nützt die beste – weil offene – Kommunikation, wenn es im Unternehmen Leute, ja Führungskräfte gibt, die im üblen Sinne des Wortes „politisch“ genannt werden können?

Es ist in der Tat ein Seminartraum zu meinen, Entscheidungen in einem Unternehmen würden über den rationalen Dialog gewonnen. Als würden sich die besten Argumente wie in der Kantischen Gelehrtenrepublik letztendlich durchsetzen. Jeder weiß, dass da „Spiele“ gespielt werden – und nicht wenige nehmen daran auch teil. Da werden Koalitionen gebildet, indem man sich Kombattanten durch Versprechungen für ihr Fortkommen sichert, indem man Vergünstigungen in Aus-

sicht stellt oder auch tatsächlich gewährt. Bündnisse werden geschlossen, von denen die „Gegner“ nichts wissen sollen, ja, Gegnerschaften werden dem Gegner nicht mitgeteilt, so dass der Überraschungseffekt umso niederschmetternder wirkt: „Auch du, mein Sohn Brutus!?“

Und wenn man jemanden fragt, warum er seine Energien nicht gleich auf das Erreichen seiner Ziele lenkt, dann erfährt man selbst von aufgeklärten Köpfen, es gehe leider nicht, denn wenn man einmal in dem System stecke, dann gebe dies einem auch die Regeln für das eigene Verhalten vor. Nicht mitzumachen sei Idealismus, sei schädlich. Gibt es wirklich keine Alternative? Gilt wirklich nur der Satz: „Wer gewinnt, der hat Recht“? Oder sollte nicht doch besser die Frage gelten, was gut ist für unser Unternehmen?

Oswald Neuberger hat diese Situation in einem Aufsatz¹⁾ einmal mit dem Handel von

Wieder gibt es ein **Preisausschreiben mit attraktiven Preisen** wie z. B. ein **Abenteuer-Tag in der Ski- und Bergschule jura alpin**, wobei eine Begleitperson nur den halben Preis zahlt, als zweiten Preis gibt es **eine Freikarte** für den Auftritt der Kabarettistin Martina Schwarzmann in der Kulturfabrik in Roth und als dritten Preis erhält der Gewinner ein Wein-Präsent mit drei erlesenen **Weinen aus dem Castell'schen Weingut**.

Pornoheftchen verglichen, die unter dem Ladentisch durchgereicht werden. Es sei an der Zeit, die Dinge auf den Tisch zu bringen. Na ja, wird da manch einer sagen, diese Strategien öffentlich zu machen heißt doch, sie um ihre Wirkung zu bringen. Man ist doch nicht doof!

Wie sich Menschen verhalten, hängt neben ihren Grundsätzen besonders davon ab, wie sie ihre Umwelt einschätzen, in unserem speziellen Fall, welche Vorstellung (welches Image) sie von ihrer Organisation haben. Wenn ich meine Organisation für ein politisches Gebilde halte, dann werde ich mich wie ein kleiner Politiker verhalten. Habe ich aber von meiner Organisation z. B. die Vorstellung von einer großen Familie, werde ich mich im Problemfall auch wie ein Familienmitglied verhalten und dann mit meinen Sorgen zum Familienoberhaupt gehen.

Das Basislager der jura alpin



Zum Preisausschreiben geht es hier

Deshalb werden in unserem Seminar „Erfolg auf glattem Parkett – die Kunst der Mikropolitik“ erst einmal die verschiedenen Sichtweisen von einer Organisation, wie sie Gareth Morgan in seinem „Images of Organization“ dargelegt hat, ins Bewusstsein gerückt. Mit diesen Kenntnissen werden die eigenen Handlungsoptionen anhand konkreter Fälle reflektiert und neue Optionen entwickelt.

Damit das Ganze aber nicht zur idealistischen Veranstaltung verkommt, befasst sich der zweite Teil noch einmal intensiv mit Machtspielen und dem „Giftschrank“, nicht aber, um „Handreichungen für kleine Teufel“ unter die Leute zu bringen, sondern um diese Praktiken besser erkennbar zu machen und ihnen damit einen Gutteil ihrer Wirkung zu nehmen. Alternativ dazu sollen die Grundsätze eines fairen Interessensmanagements erarbeitet und in Simulationen erprobt werden.

Der Nutzen für die Teilnehmer: Dieses Seminar (die detaillierte Beschreibung finden Sie hier) ergänzt nicht nur meine Kommunikationsseminare „Miteinander reden im Konfliktfall“ und „Führen ohne hierarchische Macht“ (hier geht es um den situationsgerechten Einsatz von Beeinflussungsmodalitäten) um ein „strategisches“ Moment, es erweitert Ihre Handlungsoptionen und setzt Sie in Stand,

nicht mehr nur eine Figur im Spiel der anderen zu sein. Als Führungskraft setzen Sie Ihre Macht nach klaren Grundsätzen ein, Sie werden für Ihre Mitarbeiter zum Partner, der Vertrauen genießt. Führen wird einfacher.

Der Nutzen für den Entscheider / Einkäufer: Energien werden wieder auf das wirklich Wichtige gebündelt. Darüber hinaus ist das Seminar ein wichtiger Schritt zu einer fairen Streitkultur in Ihrem Haus.

1) Oswald Neuberger: Mikropolitik. In: Lutz von Rosenstiel, Erika Regnet, Michel E. Domsch (Hrsg.): Führung von Mitarbeitern. Handbuch für erfolgreiches Personalmanagement. Stuttgart 1999. 4. Auflage, SS. 39 – 47

Weitere Veranstaltungshinweise für langfristige Planer:

Während der Stuttgarter Wissensmanagement-Tage (12. und 13. Oktober 2006) halte ich ein **Referat** zum Thema „Persönliches Wissensmanagement“. Näheres unter www.wissensmanagement-tage.de

Es ist mir gelungen, den Schriftsteller Dr. Godehard Schramm für eine **Lesung** aus seinem Jugendroman „Mein Königreich war ein Apfelbaum“ in der Villa Augusta in Roth zu gewinnen. Dazu werden Kindheitsphantasien von Debussy, Schubert und anderen Komponisten zur Aufführung gebracht. (Termin: 21. Oktober 2006)

Dr. Schramm wird auch an der von mir gestalteten **Podiumsdiskussion** „Die Kunst als Leitstern für gutes Management“ teilnehmen (Termin: 10. November 2006, Ort: ebenfalls Villa Augusta, Roth). Genaueres dazu gibt es im nächsten Infoflash, der Anfang Oktober erscheint.

Last not least: Am 30. Oktober halte ich vor den Mitgliedern des Historischen Vereins – Gäste sind willkommen – im Rother Fabrikmuseum einen **Vortrag** zum 150sten Todestag von Heinrich Heine: „Heinrich Heine, ein Dichter mischt sich ein.“



PS: Bitte beachten Sie:
Wir haben Betriebsferien vom 12. August bis 4. September.

MS Management-Service
Dr. Rohrbach

Waldstr. 45
91154 Roth

Tel. 0 91 71/8 82 15
Fax. 0 91 71/8 83 17

E-Mail:
MSRohrbach@t-online.de

*Wir möchten diesen Info-Blitz dazu nutzen, den Dialog mit Ihnen aufzunehmen, bzw. auszubauen.
Wir freuen uns auf Ihre Fragen und Anregungen unter
MSRohrbach@t-online.de !*

Ihr
**MS Management-Service
Dr. Rohrbach**

*Gerdt und
Susanne
Rohrbach*



Haben Sie Kollegen/Freunde, die sich auch für unsere Themen interessieren? Einfach auf weiterleiten klicken.

www.management-service-rohrbach.de