

Donnerstag, 29. Januar 2009

Und wie war ich?

Erst wollte ich jemandem im Kindergarten imponieren. Wenn ich genau darüber nachdenke, waren es mehrere. Dann wollte ich lange Zeit meiner Familie imponieren, vor allem natürlich meinem Vater. Dann wollte ich in der Schule allen möglichen imponieren. Und dann, in jedem Urlaub, wollte ich Menschen an den verschiedensten Orten imponieren. Und dann, als Surflehrer, wollte ich natürlich auch möglichst vielen imponieren. In der Uni dasselbe imponiergehabe. Und so ging es weiter und weiter. Bis ich eines Tages überraschend feststellte, dass dieses "imponieren wollen" ziemlich anstrengend ist und bei dem Bemühen darum nichts zurückkommt. Dann habe ich es eingestellt. Nicht für immer, denn immer wieder überfällt es mich, um meine Erkenntnis erneut zu bestätigen, was für ein Quatsch. Aber es ist Stückweit auch Gewohnheit. Meisten kann ich es lassen. Immer öfter. Ich versuche, mehr mir selbst zu imponieren. Das klappt viel besser. Woher das wohl kommt. Entweder fehlende Anerkennung oder eine zu große Gier nach Anerkennung. Kommt aber beides auf dasselbe raus. Fehlende Anerkennung ist nur einfacher zu beschreiben und das allerschönste daran: man hat Schuldige. Ein übersteigertes Bedürfnis nach Anerkennung wiegt da schon schwerer und man kann zudem die Schuld nicht bei Anderen suchen. Schlimmer, man wird sie bei sich finden. Das mit der Anerkennung ist schon so eine Sache. Aber wenn ich mich so umschaue, bin ich da zum Glück nicht alleine. Somit versuche ich einen Trick anzuwenden, um mich zu überlisten. Ein Deal sozusagen. Mein Entschluss war, Kritik flach an mich heranzulassen und mit der Anerkennung ebenso zu verfahren. Wenn man die emotionalen Spitzen auf der einen Seite kappt, dann klappt das auch auf der anderen. Praktisch oder? Also nichts überbewerten und somit die Erwartungshaltung an das Gefühl gegenüber einfach einzugrenzen. Wenn das Wasser in der Badewanne zu heiß ist, lässt man kaltes ein. Und wenn es zu kalt ist, dann heißes. Man bewirkt mit dem Gegenteil oft mehr und vor allem das Richtige. Dieses Prinzip kann man auch gut im Business anwenden. Eventuell sollte ich dem einen Namen geben - die Opposition-Strategie. Wenn alle laut sind, muss man ganz leise reden. Es funktioniert. Man muss nicht dasselbe anders machen. Sondern einfach das Gegenteil. Dann bekommt man, was man will. Alle wollen in eine Disko, in die man nicht reinkommt. Alle wollen... na funktioniert es schon?

Geschrieben von Christof Hintze in Gleichgesinnte um 13:49

Gut warst Du.

Anonym am Jan. 30 2009, 10:57

Das wollte ich doch nur hören. Danke.

Anonym am Jan. 30 2009, 11:07

"Wie war ich?" - die bekannteste (und gleichzeitig bekloppteste) Frage danach. Nach was auch immer. Am liebsten von Männern an eine - so sie wirklich (was auch immer) waren - Frau, die noch auf Wolke 7 schwebt.

Diese klassische Männerfrage haben sich in der letzten Zeit nun auch viele viele Unternehmen zu eigen gemacht. Auf jede noch so kleine Anfrage oder Reklamation ihrer Kunden folgt ein sofortiges Bombardement derselben mit eben dieser Frage: "Und wie waren wir?"

Um die perfide Absicht dahinter zu kaschieren wird es als Zufriedenheitsbefragung ausgegeben.

Gelungene Opposition wäre da ein wohlthuendes Stöhnen im Satz: "Das war früher schon mal besser". Ob da auch nur ein Unternehmen antwortet: "Aber nicht bei uns." ?

Anonym am Feb. 6 2009, 12:15