

„Die Welt der Tatsachen“ – Konfliktursachen

Da war er wieder, dieser eine Moment.

Leidenschaftlich über eine Momentaufnahme streitend, ergaben wir uns der Situation. Gefangen in den eigenen Vorstellungen, versuchte jeder sein Bestes zu geben und für seine Position in die Schlacht zu ziehen.

Eine mehr als ironische Situation zwischen meiner Frau und mir.

Warum ironisch? Nach einer 10-minütigen „Kampfpause“ erkannten wir recht schnell, dass wir uns lediglich missverstanden hatten.

Jedoch stellten wir uns die Frage was dazu geführt hatte?

Wer Wittgensteins „Tractatus logico - philophicus“ kennt, sein vermutlich bestes und tiefgreifendstes Werk, dem schwant schnell, dass wir einfach mit unterschiedlichen Erfahrungen in die Situation gestartet waren.

Während meiner Frau eine negative Erfahrung aus ihrer Kindheit nachhing, ergab ich mich einem Moment meiner Jugend, in dem ich auch nicht besonders glücklich war. Die Ausgangssituationen waren damals grundverschieden, die als negativ bewerteten Erfahrungen jedoch auch. Jedoch schloss die Erfahrung meiner Frau meine Lösung aus und vice versa.

Wir befanden uns schlicht in unserer jeweiligen „Welt der Tatsachen“.

Hierbei sollte man Tatsachen, jedoch nicht als Dinge verstehen, sondern alles, was materiell und immateriell werthaltig ist. Hierzu zählen nun eben auch die Erfahrungen.

Auch im betrieblichen Umfeld unterliegen wir diesen Erfahrungen, wobei sie von Mensch zu Mensch eben unterschiedlich sind. Je nach Kindheit und Jugendzeit, nach Erlebnissen in früheren Arbeitsverhältnissen, nach eigenen Ansprüchen, nach Erfolgen und Misserfolgen.

Warum schreibe ich das nun alles?

Allzu häufig verfangen wir uns nämlich genau in diesen „ironischen Momenten“. Jedoch nehmen wir Gesagtes für bare Münze und verheddern uns in der kommunikativen Sachebene. Die Beziehungsebene (Eisbergmodell nach S. Freud) blenden wir hierbei häufig aus. Somit entfernen wir uns auch ebenso schnell und oft von der naheliegenden Lösung.

Insbesondere dann, wenn Personen zusammenarbeiten, sich jedoch nicht unbedingt nahestehen, kann hierzu der unbefangene Blick und eine Initialzündung von außen hilfreich sein, um solch kommunikative Muster a.) aufzuzeigen und b.) aufzulösen.

Bei Bedarf schreiben oder sprechen Sie mich bitte gerne an.

Auf bald

Ihr Matthäus Itzigebl
www.melon-hat.de

