

Denkexkurs 67

Die Klugen und die Dummen

Wenn zwei Fronten sich verhärten, taucht oft der Hinweis auf ‚Der Klügere gib nach‘. Was hilft es schließlich dem hochentwickelten Ferrari, wenn er zwar an einer Kreuzung Vorfahrt hat, aber der von links kommende dänische Holzlaster einfach nicht anhält?

Die Entscheidung fällt hier leicht: Als Klügerer gebe ich nach, verschenke mein Vorfahrtsrecht, lasse den Holzlaster über die Kreuzung rauschen und setze meine Fahrt – körperlich – unbeschadet fort.

Aber bei einer Frontenbildung im Unternehmen – wenn da der Klügere nachgibt, bedeutet das nicht, dass der Dummheit die Herrschaft überlassen wird? Welche Konsequenzen stellen sich ein, wenn den Dummen die Vorfahrt, die Handlungsentscheidung überlassen wird? Wahrscheinlich solche, die das Unternehmen über kurz oder lang in den Abgrund rauschen lassen.

Problematisch bleibt die Zuordnung der jeweiligen Frontenvertreter in Dumme und Kluge. Wenn zwei Fronten sich verhärten, nehmen in der Regel jeweils beide Seiten für sich in Anspruch, die klügere Sichtweise zu haben.

Erschwerend kommt oftmals hinzu, dass meist erst bei einer zukünftigen Weiterentwicklung die Dummheit oder die Klugheit der jeweiligen Sichtweise zu Tage treten wird.

Die Frontenverhandlungen verkommen nun zur Kaffeesatzleserei sowie der Darstellung phantastischer und unbelegbarer Zukunftsszenarien. Am besten, man wirft einfach eine Münze ...

Ja, das ist ein guter Weg. Die Frontenverhandlungen werden mit dieser Methode um eine weitere Entscheidungskompetenz erweitert. Statt einer gehirnlosen Metallmünze sollte allerdings eine kompetente Person mit Fachwissen hinzugezogen werden.