

## Ein Konflikt hat zwei Gewinner

**Wo** gehobelt wird fallen Späne und wo Menschen miteinander zu tun haben, gibt es Berührungspunkte. Unterschiedliche Meinungen und Standpunkte führen nicht selten zu Konflikten kleineren und größeren Ausmaßes.

Das ist ein natürlicher Vorgang.

Konflikte bedeuten Stress, Kraftverlust und Zeitaufwand. Wir leben in einer Welt voller Konflikte. Doch wir sind selten darauf vorbereitet, mit ihnen erfolgreich umzugehen. Das liegt an unserer Sozialisation und der daraus resultierenden Einstellung. Die sagt: Konflikte sind schlecht. Was nicht der Wahrheit entspricht. Denn sie können sogar Vorteile bringen, wenn Sie Ihre Konflikte mit einem Male in Kraftfelder umwandeln! Stellen Sie sich vor, eine Auseinandersetzung macht nicht müde, sondern setzt stattdessen Energien frei.

Lesen Sie die nächste Geschichte, um besser zu verstehen.

### „Die Kunst, das Unmögliche zu denken “

**Ein** reicher Mann hinterließ seinen drei Söhnen 17 Firmen. In seiner Erbschaftsurkunde stand geschrieben: „Der Älteste soll die Hälfte bekommen, der Zweitälteste ein Drittel und der Jüngste ein Neuntel.“ Die drei Söhne zerbrechen sich ob dieser offensichtlich unlösbaren Aufgabe die Köpfe. Sie diskutieren, dass sie Leute entlassen müssten, die Beschäftigten von einer in die andere Dependence verlegen, eventuell sogar einzelne Firmen vollkommen aufzulösen beabsichtigen und wiederum Neugründungen anstünden. Viele Ideen werden aufgegriffen, verworfen und dabei immer unter großer Anspannung verhandelt.

Ein weiser sehr innovativer Richter hört den Brüdern eine Zeit lang zu. Er fordert sie auf, den Streit zu beenden. „Ihr müsst mit den alten Regeln brechen!“, sagt er. Er stellt eine Schenkungsurkunde aus und trägt darin seine eigene Firma ein. „Werte Herren, nun haben Sie 18 Unternehmen. Wenn der Älteste neun Firmen erhält, dann ist das die Hälfte. Dem Zweitältesten steht ein Drittel zu, das sind sechs. Und dem Jüngsten überschreibe ich hiermit ein Neuntel, also zwei Firmen. Das macht zusammen 17 Firmen.“ Daraufhin machte der Richter seine Schenkung wieder rückgängig und alle Verträge wurden im Einvernehmen signiert.

**Der** weise Richter ist einen ungewöhnlichen Weg gegangen.

Durch sein Konfliktbewusstsein erweiterte er die Handlungsoptionen der Streitenden. Im Denken der westlichen Welt existiert ein großer Irrtum: Konflikte brauchen stets Gewinner und Verlierer. Das hat zur Folge, dass Konflikte ständig neu entfacht werden. Schließlich will der Verlierer nicht als Verlierer da stehen. Die östliche Welt sieht das anders. Im japanischen Aikido zum Beispiel wird der Gegner von der Sinnlosigkeit seines Angriffs überzeugt, ohne ihn zu verletzen. Somit ist der Verlierer kein Verlierer.

Auch für Sie kann ein Angriff ein Energiegeschenk sein, wenn Sie die Aikidoprinzipien der kunstvollen Konfliktlösung nutzen.

Angeregt durch konfliktorientierte Seminarerlebnisse in der Vergangenheit, habe ich nun mit conflict.art ein neues, offenes Seminar zu diesem Thema entwickelt. Zusammen mit einem Aikido-Meister will ich Euch zeigen, wie es anstatt von Verlierern und Gewinnern nur noch Gewinner in jeder Auseinandersetzung gibt. Conflict.art, die Kunst der Konfliktlösung.

**Ab jetzt haben auch Ihre Konflikte zwei Gewinner.**

**conflict.art**

**Offene Seminare 2008:**

<b>NEU!</b> conflict.art	15-17.02.2008, 04-06.09.2008, 13.-15.02.2009
sense ability move	06-08.06.2008, 04-06.07.2009
move seminar	25-27.04.2008, 24-26.10.2008, 27-29.03.2009 20-22.11.2009

Alles über unsere Seminarangebote und Termine finden Sie unter [www.gopalan.de](http://www.gopalan.de) oder wir senden Ihnen gerne Informationsmaterial zu. Anfragen bitte per E-Mail unter [seminar@gopalan.de](mailto:seminar@gopalan.de)



Susanne F. Gopalan  
„Die Gopalan Strategie“  
Von der Selbsterkenntnis zu Selbstverwirklichung  
Pendo Verlag  
ISBN 13: 978-3-86612-101-0  
unter [www.pendo.de](http://www.pendo.de) oder [www.amazon.de](http://www.amazon.de)

Wenn Sie zwei- bis drei-Mal im Jahr den moveletter empfangen möchten, warten Sie einfach den nächsten moveletter ab.

Haben Sie kein Interesse an unserem moveletter, bitten wir um eine kurze Mitteilung per E-Mail.