

Die richtige Perspektive

Vor vielen Jahren traf ein leitender Angestellter der Standard Oil Company eine falsche Entscheidung, die das Unternehmen über 2 Millionen Dollar kostete. Firmenchef war damals John D. Rockefeller. An dem Tag, als die Nachricht durchsickerte, versuchten die meisten Mitarbeiter Rockefeller aus dem Weg zu gehen, um nicht seinen Zorn zu spüren zu bekommen.

Es gab jedoch eine Ausnahme: Edward T. Bedford, ein Gesellschafter der Firma, hatte an diesem Tag einen Termin bei Rockefeller, und er hielt ihn ein, auch wenn er sich auf eine lange Tirade gegen den Mann, der den Fehler verursacht hatte, gefasst machte.

Als er das Büro betrat, saß der mächtige Inhaber des Ölkonzerns an seinem Schreibtisch und machte sich Notizen. Bedford wartete still, da er nicht stören wollte. Nach einigen Minuten sah Rockefeller auf.

„Ah, Sie sind es, Bedford“, sagte er ruhig. „Ich nehme an, Sie haben von unserem Verlust gehört?“

Bedford bejahte die Frage.

„Ich habe noch einmal darüber nachgedacht“, sagte Rockefeller,

„und bevor ich den Mann zu mir kommen lasse, um mit ihm über die Sache zu reden, habe ich mir ein paar Notizen gemacht.“

Bedford erzählte die Geschichte später so:

„Oben auf der Seite stand: ‚Punkte, die zu Mr. ____s Gunsten sprechen‘. Es folgte dann eine lange Liste der Vorzüge des Mannes, darunter eine kurze Beschreibung, wie er der Firma bei drei Gelegenheiten geholfen hatte, die richtige Entscheidung zu treffen, wodurch ein Vielfaches von dem gewonnen worden war, was sein letzter Fehler gekostet hatte.

Ich habe diese Lektion nie vergessen. Wenn ich später versucht war, jemanden zusammenzustauchen, zwang ich mich zuerst immer, mich hinzusetzen und so viele positive Punkte über den Betreffenden zusammenzustellen wie möglich. Das Ergebnis war jedes Mal, dass ich die Sache aus der richtigen Perspektive sah und mich unter Kontrolle halten konnte. Ich empfehle dieses Vorgehen jedem, der mit Menschen umgehen muss.“

Autor unbekannt