

WARUM DIR DEIN UMFELD DIE WAHRHEIT NUR GEFILTERT SAGT

16. September 2026 · Olaf Rosenbaum · 2 Min. Lesezeit

Du überlegst, eine zweite Filiale aufzumachen, und besprichst das mit Deinem Ehepartner. Die Antwort: „Noch eine Filiale? Dann hast Du ja noch weniger Zeit.“ Also lässt Du es. Vielleicht wäre es aber betriebswirtschaftlich eine gute Idee gewesen.

Das ist kein böser Wille. Aber wer eine eigene Agenda mit Dir im Kopf hat – und sei es die liebevollste –, kann Dir die Dinge oft nur gefiltert sagen. Das gilt für Ehepartner und Freunde. Und es gilt, unangenehm genug, auch für manchen Berater: Wer die nächste Beratungsstunde verkaufen will, ist tendenziell nicht ehrlich zu Dir.

Ehrliches Sparring sieht anders aus. Es braucht jemanden ohne Agenda, der seine Meinung sagt und dabei riskiert, rauszufliegen – der nicht berät, um den nächsten Auftrag zu bekommen, sondern um einen guten Job zu machen. Dass so ein Sparringspartner branchenfremd ist, ist kein Nachteil, sondern hilfreich: Er kocht nicht in derselben Suppe und hat deshalb Ideen, auf die einer, der in der Suppe schwimmt, nicht kommt.

Und wie arbeitet guter Sparring? Wie ein guter Psychologe. Der sagt Dir nicht, was Du tun sollst – er stellt Fragen, bis Du selbst darauf kommst. Meistens geht es genau darum: Im Kopf ist es wuselig, und durch die richtigen Fragen kommt Ordnung in die Komplexität.

Ehrlichkeit ist dabei nicht immer angenehm, aber immer nötig. Denn bestimmte Dinge lassen sich nicht wegsprechen: Du kannst Zucker und Zimt auf den Kuhfladen streuen – es bleibt ein Kuhfladen mit Zucker und Zimt.

Wer eine Agenda mit Dir im Kopf hat, gibt Dir keinen Rat – er gibt Dir eine gefilterte Version davon.

Wie so ein Sparring in der Praxis abläuft – zwei Stunden, ein Zettel voller Ideen –, erzählt Olaf in **Folge 28** von Chefsache Krise: „Du bist nicht allein – warum nicht alles an Dir liegt. Mit Birgit Eschbach“ – Jetzt anhören.