

Agiere – Schritte zur Kraft des Handelns

Werden Sie zum Gestalter statt zum Opfer ihres (Berufs-)Lebens

Jeder Berufstätige, ob Führungskraft oder Einsteiger – und auch jeder Privatmensch – wird oft mit für ihn unangenehmen Situationen konfrontiert. Entscheidungen werden erwartet, Fehler müssen eingeräumt, schwierige Gespräche geführt werden. Manche Menschen gehen dann sofort offensiv nach vorne, ändern, übernehmen die Führung. Die für sich selbst, aber auch für andere, und damit die Verantwortung. Das sind die Gestalter.

Und dann gibt es noch die „Aushalter“, die Angst haben, die Situation zu ändern. Die Entscheidungen anderen überlassen. Womit sie ihr Problem nur noch verschärfen, denn oft meinen es die anderen ja nicht gerade gut mit diesen „Opfern“. Nun können Sie sich entscheiden, Opfer zu bleiben. Sie können sich aber auch aus der Opferrolle heraus für die Selbstbestimmung entscheiden.

Ent-Scheiden heißt ja immer auch, sich von etwas zu trennen. In diesem Fall von Möglichkeiten – es ist also immer ein Risiko. Und dafür müssen auf einer oft unzureichenden Wissensbasis Schlüsse gezogen und Risiken abgewogen werden. Da scheiden sich dann auch die Geister: in die eher aktiven Gestalter und in die tendenziell passiven „Opfer“. Ob das nun mehr an einem mehr oder minder starken Chemococktail an Botenstoffen im Hirn wie Dopamin und Serotonin liegt, oder an genetischer Veranlagung oder soziologischen Einflüssen wie der Erziehung – das kann man sicher nicht prozentual quantifizieren. Das ist auch gar nicht so erheblich: weil man Entscheidungsfreude und Entschlusskraft eben zu einem großen Teil auch trainieren kann.

Dabei muss man sich gar nicht zum Super-Gestalter „hochpeitschen“. Denn auch der starke Gestalter hat Schwächen: Oft wird er von Ehrgeiz, Machthunger, Gier und Sucht nach Anerkennung angetrieben. Dabei ist er oft rücksichtslos gegen sich und andere, ungeduldig und unachtsam. Und: er ist in seiner Eigenheit verletzlich: Als ausgeprägter Gewinnertyp ist er auf den Erfolg angewiesen. Bleibt der mal aus, stürzt der Gestalter schnell in Selbstzweifel. Hier kann er vom vermeintlich Schwachen lernen! Der Opfertyp ist häufig gesellschaftlich sehr erfolgreich, beliebt und diplomatisch geschickt. Den absoluten Gestaltungswillen ersetzt er durch Anpassungswillen. Doch das führt oft zu einer Lähmung, zu Mitläufertum und Versagensangst. Wie immer liegt das Gift in der Dosis. Und das „Opfer“ muss sich klarmachen: Nicht die Umstände im Leben sind Schuld an seiner Situation, sondern seine Tatenlosigkeit, diese Umstände zu ändern! Diese Tatenlosigkeit resultiert eben oft aus der Angst vor negativen Konsequenzen. Dagegen gibt es ein ganz einfaches Gedankenspiel: „Was würden Sie tun, wenn Ihnen der Erfolg für Ihr Handeln garantiert wäre. Wenn es nicht schief gehen könnte?“ Mit dieser Sicherheit „im Nacken“ definieren sich Ziele – auch große – auf einmal sehr leicht. Dann gilt es, das Ziel in Teilschritte aufzubrechen und diese mit einem Zeitplan zu hinterlegen. Das gibt demjenigen, der sie braucht, die Sicherheit der kleinen Schritte. Und damit diese kleinen Schritte dem Weg zum Ziel folgen, gibt es fünf Wegweiser:

1. Wegweiser: Kommunikation verbessern

2. Wegweiser: Verantwortung übernehmen
3. Wegweiser: Motivation verstärken
4. Wegweiser: Prioritäten setzen
5. Wegweiser: Gewohnheiten verändern.

Der Gestalter braucht eher keine Unterstützung bei der Definition von Zielen – aber oft will er viel zu viel, zu schnell und gleichzeitig. Und gefährdet damit sowohl seinen Erfolg als auch seine Beziehung zu anderen Menschen. Deswegen haben sich die Wegweiser auch für ihn als wichtig erwiesen, denn sie bedürfen des Innehaltens, des Sich-Hinterfragens und der Neu-Ausrichtung.

Auf dem ent-schiedenen Weg der positiven Veränderungen vom passiven Re-Agierer zum kraftvollen Agierer gibt es immer wieder die Zwischen-Schritte des Innehaltens und der Bilanzierung. Notieren Sie die ersten – und dann folgenden – positiven Erfahrungen, die Sie seit Beginn Ihres persönlichen Neuanfangs gemacht haben. Bestärken Sie sich damit immer wieder Ihrer Aktionskompetenz. Agieren heißt ja nicht, in blinden Aktionismus auszubrechen, sondern seine Möglichkeiten aktiv zur Erreichung des gesetzten Zieles zu formen, zu entwickeln und einzusetzen.

Andreas Buhr

Startete 1980 seine berufliche Karriere bei der Hamburg Mannheimer Versicherung AG. Verantwortlich für den Vertrieb, zählte er bereits mit 28 Jahren zur Spitze einer der größten Vertriebsorganisationen in Europa. Der Experte für VertriebsIntelligenz gründete im Jahre 2000 die go! Akademie für Führung und Vertrieb. Andreas Buhr ist zertifizierter Trainer für Neurolinguistisches Programmieren (NLP) des Verbandes DVNLP und hat einen Lehrauftrag für Kommunikation an der University of Phoenix, Arizona.



Andreas Buhr,
Experte für VertriebsIntelligenz



Buhr, Andreas: Agiere. Schritte zur Kraft des Handelns. Orell Füssli, 2005; ISBN: 3280051282
24,00 EUR