Blogsammlung

Inspirationen und Denkanstöße

Ali M. Akbarian

Sommer 2026

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....3
Fehler sind faszinierend!.....4
CATS.....8
Der Weg ist das Ziel.....12
Erfolgreich oder nur reich.....15
Ein Spaziergang durch die Alle des Vertrauens!.....19
Werde Selbst aktiv!.....24
Wort im Wort!.....27
Erweitere deinen Einfluss!.....29
Rollen und Ziele.....32
Blog Nr. 10.....36
Automatisch, Elektrisch, Digital!.....38
„Außensicht“ für mehr Erfolg!.....41
Aktives, einfühlsames empathisches Zuhören!.....43
Vor, während und danach!.....48
Hole die Beteiligten und Betroffenen ab!.....52
Man, Kein, Ohne.....54
Wer sagt das?.....57
Elfenbeinturm!.....60
Feedback ist ein Geschenk!.....63
Freudenzähler!.....67
Brücken bauen!.....69
Die Löffelliste!.....71
„Aufgabenstellung“ statt „Problem“!.....74
Loslassen!.....77
Ein besonderer Raum!.....80
Stein im Schuh!.....83
Der Konflikt!.....85
Konfliktverlauf!.....88
Konfliktlösung.....90
Ein besonderes Fenster!.....94
Vorstellung geben statt überzeugen!.....96
Veränderungen sind Chancen!.....99
Das Thema thematisieren!.....101
Sorge dich nicht – lebe!.....103
Besinnlich!.....106

Vorwort

Ich freue mich sehr, dass du diese Blogsammlung entdeckt hast. Die Sammlung bietet Inspirationen und Denkanstöße, sowohl für Einzelne (privat und beruflich) als auch für Unternehmen. Die einzelnen Blogbeiträge enthalten Impulse, Empfehlungen, Hinweise, Fragen und Ähnliches, die dazu motivieren, sich aktiv, kritisch und reflektiert mit den einzelnen Inhalten auseinanderzusetzen und sie mit Freude und Erfolg anzuwenden.

Diese Blogbeiträge habe ich zwischen Juli 2020 und Dezember 2021 – während der Corona-Pandemie – geschrieben und veröffentlicht. Mein unendlicher Dank gilt meiner lieben Frau, meinem Neffen Reza sowie Frau Barbara Reyer für ihre großartige Unterstützung. Meinen Leserinnen und Lesern danke ich ebenfalls sehr für ihr persönliches und wertvolles Feedback sowie ihre Kommentare.

Diese Sammlung enthält die einzelnen Blogbeiträge in chronologischer Reihenfolge. Die jeweiligen Veröffentlichungsdatum stehen direkt unter dem Titel. Damit sind die Zeitangaben innerhalb der einzelnen Inhalte nachvollziehbar.

Ich habe die Kommentare der Leser unverändert in dieser Sammlung übernommen. Die Web-Links auf andere Blogs habe ich durch ihren entsprechenden Titel ersetzt. Für eine natürliche, direkte und persönliche Kommunikation der Inhalte habe ich überall das „Du“ gewählt. Vielen herzlichen Dank für dein Verständnis.

Ich wünsche dir viel Freude und Erfolg im Leben. Ich freue mich auf dein Feedback und auf weitere Kontakte und Begegnungen mit dir.

In der Hoffnung, dass alle Menschen in Freiheit und Frieden leben können.

Sonnige Grüße

Ali

Fehler sind faszinierend!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 13.07.2020)



“Fehler sind faszinierend!” eine geniale Empfehlung von Stephen C. Lundin in seinem hervorragenden Buch “CATS”.

Als ich das Buch CATS zum wiederholten Mal gelesen habe, habe ich beschlossen, mit dem „Bloggen“ anzufangen. Vielleicht fragst du dich, was mein Schreiben mit Fehlern zu tun hat? Die Antwort kommt hier als mein erstes Blog-Thema.

Ich lebe seit ca. 34 Jahren in Deutschland. Als ich hier ankam, konnte ich Persisch (meine Muttersprache) und perfektes Business-Englisch. Ich hatte Glück und die Hilfe Gottes. Ein Landsmann von mir sagte mir drei Tage nachdem ich hier war Folgendes: “Wenn du nach den ersten drei Monaten in einem fremden Land die Sprache des Landes nicht beherrschst und dich mit anderen Sprachen im Alltag zurechtfindest, lernst du die Sprache nie!”. Er war bereits seit einigen Jahren hier und sein Rat war sehr wertvoll. Ich habe an dem Tag angefangen nur noch Deutsch zu sprechen. Und wenn ich ein Wort nicht kannte, habe ich es im Wörterbuch gesucht. Oder das Wort mit den mir bekannten Wörtern so lange umschrieben, bis mein Ansprechpartner sie verstanden hat. “Und damals war das anders!”. Es gab keine Suchmaschine oder leo.org o. ä. Die Suche war “manuell” mit Wörterbüchern. Und die Antwort blieb länger im Gedächtnis hängen. Ich habe noch mehr Glück gehabt, da ich fast der Einzige unter ca. 250 Neuankömmlingen war, der einigermaßen Deutsch sprach. Daher sollte ich als Übersetzer überall mitgehen. Dies hat dazu geführt, dass ich mehr gelernt habe.

Noch ein bisschen Historie und dann beantworte ich die Frage, was mein Schreiben mit Fehlern zu tun hat. Danke für Deine Geduld.

Ich habe alle Möglichkeiten genutzt, um Deutsch zu lernen. Z.B. jeden Abend ca. 20 Wörter gelernt und am Tag danach versucht auf der Straße, Passanten auf Themen anzusprechen, die diese Wörter enthalten könnten. Öfter mussten die Obdachlosen dafür herhalten, da der Rest der Passanten meist in Eile war. Spannend war, dass die meisten Obdachlosen, ein bewegendes Leben hinter sich hatten und ich davon erfahren durfte. Vielen Dank dafür.

Mein Ziel war, mich so schnell wie möglich selbständig auf Deutsch verständlich machen zu können. Und das habe ich tatsächlich innerhalb der ersten drei Monate geschafft. Von 0% auf geschätzt 40% in drei Monaten. Ich war und bin stolz darauf. Ich konnte überall hin und immer mehr erlernen und erleben.

Die Sache hat nur einen Haken. Ich habe bestimmte Themen vernachlässigt. Die Geschwindigkeit hat ihre Wirkung gezeigt und ich habe manche Details übersehen. Dazu gehörten z.B. der Einsatz von “Artikeln”. Der Fehler verfestigte sich, als ich durch – aus meiner Sicht – die mangelhaften Sprachbücher mein Deutsch zu verbessern versuchte. Warum “mangelhaft”? Kurz beantwortet: die Lernmethoden der Sprachbücher, die ich damals hatte, waren alles anderes als “Anfänger”-gerechte Methoden. Inzwischen bin ich der Meinung, dass es besser wäre, die Sprachbücher oder Sprach-Apps so nach Lehrmethoden aufzubauen, wie die Kinder die Sprache eines Landes lernen. Ein Kind in Deutschland lernt “der Tisch” oder “das Haus” oder “die Mutter”, basta! Ihn interessiert nicht, ob ein Tisch männlich, ein Haus neutral und die Mutter weiblich ist. Die Sprachbücher damals waren voll von solchem Unsinn! Bitte um Verzeihung, von solche aus meiner Sicht mangelhaften Lernmethoden. Und wenn jemand wie ich mit einer Sprache aufgewachsen ist, deren Wörter keinen “Artikel” haben, dann ist die Verwirrung komplett. Was? In Deutschland sind die Tische männlich und daher soll ich “der” Tisch sagen und das Haus ist neutral. Irgendwann mal habe ich begriffen, dass das Wort “Tisch” allein keinen Sinn macht. Es wäre besser gewesen, überhaupt “das Geschlecht” des Tisches, des Hauses oder der Mutter zu vergessen, und die Wörter immer nur in Kombination mit deren Artikel zu lernen. Sie sind nämlich unbrauchbar, wenn die Artikel fehlen. Und gelernt ist gelernt. Ist eigentlich „das Blog“ richtig oder „der Blog“? Laut wiktionary.org ist beides richtig. Und die Geschichte geht weiter mit Akkusativ, Genitiv und Dativ und Singular und Plural sowie den bekannten und unbekannten Artikeln. Und dann wird aus der, den, des, dem, die, ein, einen, einer usw.

“Fehler sind faszinierend!” Das Buch CATS ist erst ca. 13 Jahre später erschienen. Ich praktizierte es anscheinend bereits. Ich habe mit Freude weitergemacht, gelernt, geschrieben, studiert und gearbeitet. Und viel geschrieben. Und immer wieder gab es den einen oder anderen Artikel, der falsch verwendet wurde. Und es gab zahlreiche nette Menschen, die mich darauf aufmerksam gemacht haben, oder auch meine Texte korrigiert haben. Besonders bin ich meiner Frau. u.a. dafür sehr dankbar. Mein Dank auch an alle anderen, die mich immer wieder darauf aufmerksam gemacht haben.

All das hat dazu geführt, dass ich mehrfach nachgedacht und manchmal aufgegeben habe, etwas zu veröffentlichen. Immer dachte ich als Erstes daran, jemand müsse meine Texte Korrektur lesen, bevor ich sie veröffentliche. Das werde ich auch weiterhin z.B. für meine Trainingsunterlagen machen.

“Fehler sind faszinierend!” Ich werde ab jetzt bloggen und veröffentlichen und auf Korrektur durch jemand anderen verzichten. Ich möchte vermeiden, die Zeit der anderen dafür in Anspruch zu nehmen. Bitte um Verständnis. Mir geht es um Inhalt. Ich möchte schreiben und es zeitnah allen Interessierten zur Verfügung stellen. Ja es kann sein, dass Grammatik- oder Schreibfehler ggf. zu falschen Interpretation führen. Dies können wir gemeinsam u.a. durch die Kommentare und Kommunikation glatt ziehen. Vielen lieben Dank im Voraus für deine Feedbacks und Korrekturhinweise. Bitte um Verständnis und Verzeihung wegen evtl. Schreib- und

Grammatikfehler. Ich versuche soweit ich kann, sie zu vermeiden und korrigieren. Dafür werde ich auch die im Schreibprogrammen integrierten Prüfung und Online-Korrekturmöglichkeiten in Anspruch nehmen.Die Vergangenheit hat gezeigt, dass ich immer mehr lerne und die Fehler immer weniger werden.

Zusätzlich kommt es anscheinend nur darauf an, was wir wahrnehmen. Es soll 1979 eine Doktorarbeit “The Significance of Letter Position in Word Recognition“ darüber gegeben haben. Jetzt hoffe ich, dass ich die Frage “ was mein Schreiben mit Fehlern zu tun hat?“ beantwortet zu haben.

Inzwischen spreche ich vier Sprachen. Es ist „faszinierend“ wie sie sich voneinander unterscheiden und wie jede neue Sprache eine gigantische Erweiterung des „Weltbildes“ mit sich bringt.

Wie geht es weiter: Die nächsten Themen werden noch spannender sein. Sie werden die Themen umfassen, mit denen ich mich täglich privat und beruflich – als Business-Analyst und Trainer – beschäftige. Themen wie “Soft Skills”, “Innere Einstellung”, “Business Analyse”, “Prozessmanagement”, “Führungskräfteentwicklung”.

Ich freue mich auf eure Kommentare, Feedbacks und Anregungen. Und bald kommt von mir das nächste Schreiben. Ich wünsche Euch allen wunderbare Zeiten und den Mut, trotz Angst u.a. wegen Fehler, weiterzumachen. Fehler sind faszinierend!

Kommentare:

Andy R.: Ein ansprechender und inspirierender Beitrag – danke für deine investierte Zeit und die Anregung!

Meine Antwort: Vielen Herzlichen Dank lieber Andy, es freut mich sehr.

Jennifer: Vielen Dank für deinen interessanten und motivierenden Beitrag! Ich freue mich darauf viele weitere Beiträge zu lesen! Und ich kann dir garnicht sagen ob und wieviele Fehler enthalten waren, denn es war einfach schön zu lesen. Schöne Grüße!

Meine Antwort: Vielen lieben Dank liebe Jenni

Yvonne R.: Ich kann mich nur Jennifer anschließen, denn mir ging es genauso beim Lesen.

Meine Antwort: Herzlichen Dank Frau R., es Freut mich sehr

Jeannette: Wow! Es hat richtig Spaß gemacht deinen Artikel zu lesen. Gerne mehr davon! 😉 In einer Sache gebe ich dir besonders recht, man solle sich nicht vor der Angst Fehler zu machen, abhalten lassen! Man solle Mut haben, auch Fehler machen zu können und aus diesen zu lernen. <3 TOLLER BEITRAG!

Meine Antwort: vielen lieben Dank liebe Jeanette, es freut mich sehr.

Bettina S. T. : Eine sehr schöne Anekdote mit den Obdachlosen. Danke, dass du sie mit uns teilst. Großartig, wie du die Herausforderung einer neuen Sprache gemeistert hast. Es scheint, du hattest sehr viel Eigeninitiative. Hattest du auch Hilfe von einer staatlichen Stelle? Deine Kritik an den Sprachbüchern kommt mir bekannt vor. Eine Freundin, Deutschlehrerin für Ausländer, schleppt mich regelmäßig beim gemeinsamen Shopping in Buchläden, um bessere Lehrbücher zu suchen.

Dieselbe Erfahrung bei euch beiden mit 30 Jahren Zeitabstand. Meiner Meinung nach ist das Deutsch in deinen Blog-Beiträgen sehr gut. So manch anderer Text im Internet enthält viele Fehler und ist von einem Muttersprachler geschrieben. Diese sollten sich eher schämen als du!

Meine Antwort: Vielen herzlichen Dank liebe Bettina. Es freut mich sehr. Ein Deutschkurs wurde später durch Staat angeboten.

CATS

(Erste Veröffentlichung als Blog am 13.08.2020)



In meinem ersten Blogbeitrag habe ich bereits von CATS gesprochen. Ein faszinierendes Buch. Oder aus meiner Sicht ein “Framework”. Ich kategorisiere die Schriften, deren Inhalt aus meiner Sicht zum aktiven Anwenden gedacht oder geeignet sind als “Framework”. Ein Buch kann ich lesen und daraus auch viel mitnehmen und dessen Inhalte später anwenden. Ein “Framework” gibt mir den “Rahmen”, womit ich mein Leben, meine innere Einstellung analysieren und weiterentwickeln kann. Und CATS ist so ein Framework. FISH vom selben Schriftsteller Stephen C. Lundin oder die 7 Wege zur Effektivität von Stephen R. Covey, sind ebenfalls Frameworks, die ich dir wärmstens empfehle. Mit Gottes Hilfe werde ich auch Blogs bzgl. der beiden letzten schreiben. Jetzt aber weiter mit CATS.

“**Die innere Einstellung**” ist Fokus meiner Trainings und Beratungen. Ich bin der Meinung, dass die besten Methoden erst dann ihre Wirkung zu 100 Prozent entfalten, wenn unsere innere Einstellung stimmig ist. Mit Methoden meine ich jede Art von Methoden, ob die Soft Skills relevanten, wie Kommunikation, Präsentation, Moderation, Feedback, oder die Analysemethoden z. B. für die Prozesserhebung und -modellierung. „**Die innere Einstellung**“? Drei Wörter – ist eigentlich der Artikel auch ein Wort? – Drei Wörter, die ein gigantisches Ausmaß an Interpretationen zulassen. Drei Wörter, mit denen sich jeder von uns lebenslang beschäftigen könnte und aus meiner Sicht sollte. Mit “beschäftigen” meine ich, die ständige Prüfung unserer inneren Einstellung, deren Korrektur und Weiterentwicklung. Vor allem mit unserer inneren Einstellung zu unserem “Mitmenschen”. “Menschen”, die “mit” uns leben, arbeiten, sprechen, lachen, weinen und vieles mehr. Und damit sind “alle” Menschen gemeint. Auch diejenigen, die wir nicht näher kennen oder jemals kennenlernen werden.

Der Wortteil “innere” gibt uns eine wunderbare Freiheit. Es ist mein Inneres. Es ist von mir, für mich und in mir. Also ich habe die Freiheit es zu ändern und niemand anders. Es ist in meiner Hand, was ich daraus mache.

Das eigentliche Wort “Einstellung” – oder “die Einstellung” gibt uns den Hinweis, wir können es so einstellen, wie wir es wünschen. Die IT-ler unter uns würden es mit konfigurieren oder “Customizing” in Verbindung bringen. Im täglichen Gebrauch, stellen wir z. B. unsere Uhr ein,

unser TV- oder Radiosender. Oder stellen wir jemanden für eine Aufgabe ein. Und viele andere Verbindungen oder Interpretationen.

Was ich ungern damit verbinde ist “etwas einstellen” mit der Bedeutung sich “nicht mehr damit beschäftigen”. Ich hoffe, dass wir es nie “einstellen” uns mit unserer inneren Einstellung zu beschäftigen.

Alle diese Verbindungen, Umdeutungen, Interpretationen zeigen, dass eine Einstellung eine “Wirkung” erzeugt. Eine gewünschte Wirkung, wenn wir uns damit beschäftigt haben, bevor wir etwas an “die Einstellung” ändern, sonst eine überraschende und hoffentlich eine erfreuliche Wirkung. Mit dem Thema “die innere Einstellung” beschäftige ich mich sehr gerne. Du wirst in meinen zukünftigen Blogs davon noch mehr lesen. Daher hier zurück zu CATS.

CATS, ein Framework, das ich dir sehr gerne empfehle, wenn du u. a. an deiner inneren Einstellung feilen möchtest. Es gibt motivierende Impulse und dient als Wegweiser. Motivierend für alles, was du vorhattest, vorhast und bisher du dir nicht zugetraut hast umzusetzen. Mein Slogan ist “make your dreams come true!”. CATS ist ein Framework dafür. In meinem ersten Blog habe ich erzählt, warum ich jetzt anfange zu schreiben. Eine große Rolle haben die folgenden beiden Sätze aus CATS dabei gespielt:

> “Mut ist nicht, wenn man keine Angst hat. Mut ist, wenn man Angst hat und trotzdem handelt.”

Die Teilnehmer*innen meiner Trainings wissen, dass ich das Wort “man” gerne aus der deutschen Sprache entfernen würde. Und natürlich die korrespondierenden Wörter aus den restlichen Sprachen. Die Verwendung von “man” verhindert die direkte und konkrete Benennung des Handelnden. “Man”, also “irgendjemand” nicht “Ich”, “Du”, “Er”, “Sie” usw. Daher erlaube ich mir das Zitat mit meinen Wörtern wiederzugeben:

“Mut ist nicht, wenn du oder ich keine Angst haben. Mut ist, wenn wir trotzdem handeln”.

Jede Seite von CATS ist inspirierend. Und v.a. die Empfehlung, nach Fehlern oder großen Schocks in der Lage zu sein zu sagen: Zitat aus CATS:

> “Wie faszinierend! Was kann ich daraus lernen? Ich werde daraus mitnehmen, was ich kann, und dann werde ich es wieder und wieder und wieder versuchen.”

Ich bin seit 1979 in der IT und habe damals mit “Lochkarten” und einem “Z1” Fortran gelernt. “Früher war das auch anders”. Wir mussten die einzelnen Codezeilen “manuell” auf Fehler untersuchen, bevor wir daraus die Lochkarten erstellten und dem „Operator“ überreicht haben. Der Operator war der Einzige, der den Rechner bedienen durfte. Wir hatten alle drei Wochen am Samstag ca. 300 km zu fahren, am Samstag die Lochkarten mit einem „Lochkartenstanzer“ zu erstellen und dann Sonntag morgen dem Operator zu übergeben. Das Ergebnis durften wir erst am Abend abholen. “Zeile 200 Spalte 20 Fehler” stand dann auf einer A3-Seite mit Löchern am Rand. Vielleicht kennst du das auch. Um dies zu vermeiden, haben wir jede Zeile von Code mehrfach überprüft. Und wenn mir damals jemand von “Bildschirmen”, “Sensoren” usw. erzählt hätte, hätte ich ihm kaum geglaubt. Warum erzähle ich das. Ich bin sehr glücklich, dass ich in diesen Zeiten lebte und lebe und die gigantischen Entwicklungen miterleben durfte und darf. Vielen Dank lieber Gott auch dafür. Ich habe viele Entwicklungsstufen von Computern miterlebt. Und bin ich immer

noch der Meinung, dass der Computer den Menschen beim Denken behindert. In meinen Prozesserhebungsworkshops nutze ich als erstes ganz einfache Karten, Stifte und Pinnwände. Dadurch können alle mitmachen und sich auf den Ablauf konzentrieren. Ich erlebe auch, was passiert, wenn zu früh mit einer Modellierungssoftware v.a. in einem Workshop gearbeitet wird. Spätestens nach 10 Minuten nehmen Nebensächlichkeiten überhand. Nebensächlichkeiten, wie z. B. ob die Software dafür geeignet ist. Wie können wir das Viereck größer machen? Wie können wir die Überlappung der Linien vermeiden? Und vielleicht ist auch das ein Grund, dass ich CATS gut finde. Es war und ist eine Freude für mich folgendes aus CATS zu lesen:

> “Wir tragen Geräte mit uns herum, die uns den Raum für Innovation nehmen. “

Es ist eine Bestätigung meiner Aussage. Oder ich interpretiere es lieber so.
Die Wirkung unserer inneren Einstellung ist auch der Fokus meiner Trainings für Führungskräfte-Entwicklung. Meiner Meinung nach, ist die innere Einstellung der Führungskräfte v.a. zu sich selbst, zu den Mitarbeiter*innen, zu deren Ergebnissen, zu dem Unternehmen, der wichtigste Faktor des Erfolges. Und mit Stephen C. Lundin’s Worten:

> “Wenn in einer Organisation Innovation geschehen soll, dann ist eine besondere Art der Führung erforderlich – ein Führungstypus, der sich auf die Freisetzung von Energien ausrichtet, statt Kräfte aufzuzehren.”

Ich sehe CATS als ein Framework mit zahlreichen Impulsen, womit wir uns mit unserer inneren Einstellung beschäftigen können. Eine Beschäftigung, die keine Langeweile aufkommen lässt. Im Gegenteil, es ist eine wunderbare Tätigkeit in langweiligen Momenten. Ein Framework gibt mir den “Rahmen”. Welches Bild ich wann darin platziere, wo ich das Bild hinhänge, ist in meiner Hand. Natürlich auch in „deiner“ Hand. Vielleicht sollte ich stattdessen “uns” und “wir” verwenden.

Nach ca. 3 Wochen, in dennen ich in einem Projekt als externer Mitarbeiter gearbeitet habe, fragte der Projektleiter einen internen Mitarbeiter: “Wie arbeitet Ali?” Der Mitarbeiter antwortete: “Jedes Projekt sollte einen Ali haben”. Und nach einigen weiteren Sätzen, sagte er: “Ali arbeitet selbst mit Freude und bringt eine große Freude ins Team. Damit hat das Team auch Freude gemeinsam die Themen voranzubringen.” Ich hatte damals CATS noch nicht gelesen. Mir war es und ist es eine Freude im CATS Folgendes zu lesen:

> “Es gibt keine Regel, die besagt, dass Sie einen Stock verschluckt haben müssen, um professionell zu sein.”

Ich hoffe, dass du dich ebenfalls in CATS wiederfindest und mit Freude, Ruhe, Geduld und Erfolg das Framework anwendest. Vergiss bitte nicht:

> “CATS lernen und entwickeln sich laufend weiter.”

Die Wirkung deiner inneren Einstellung, deiner Wirkung, wird dir und deinen Mitmenschen große Freude verbreiten und dich bei deinen Herausforderungen unterstützen. Ich wünsche mir, dass viele Unternehmen ebenfalls das Framework anwenden.

Hinweis: Ich bekomme keine Provision o. ä. von den CATS-Beteiligten. Mir ist es eine große Freude, meine Erfolge und alles was dazu beigetragen hat, mit anderen zu teilen. Hinweis Ende.

Ich wünsche dir viel Freude und Erfolg und freue mich sehr auf dein Feedback.

Literatur: CATS, Die neun Leben der Innovation; Stephen C. Lundin, Redline Verlag

Kommentare

Bettina S. T.: Dieser Blog-Beitrag zeigt, dass du ein sehr gutes Verständnis und Gefühl für Sprache hast. In CATS! gefallen mir besonders die anschaulichen Schilderungen zu deinen Aussagen. Mein Lieblingssatz ist: „Jedes Projekt sollte einen Ali haben.“ Wenn das kein Qualitätssiegel ist, dann weiß ich es nicht!

Meine Antwort: vielen lieben Dank liebe Bettina

Der Weg ist das Ziel

(Erste Veröffentlichung als Blog am 28.08.2020)



In Valle Gran Rey auf La Gomera gibt es einen “Hausberg“, namens “la merica”. Bereits vom Strand aus ist ein einziger Baum auf dessen Gipfel sichtbar. Ich nenne ihn “mein Bäumchen”. Natürlich gehört der Baum nur sich selbst und jeder darf ihn bewundern und lieben. Er hält alleine auf ca. 850 m Höhe die ganze Trockenheit, Winde und weiteren Gegebenheiten aus. Meine Hochachtung, Bewunderung und Respekt. Wenn ich das Glück habe und dort sein kann, wandere ich mindestens einmal bis zu meinem Bäumchen. Früh morgens gg. 6 Uhr, wenn es noch überall dunkel ist, laufe ich los und bin gg. 06:20 am Fuße des Berges. Dann laufe ich langsam los. Die magische Ortschaften unterhalb des Berges im Tal des großen Königs (Valle Gran Rey) wachen langsam auf. In jeder Kurve stehe ich und bewundere die neue wunderbare Aussicht. Mal die Sicht auf den Hafen, wo gerade die Schiffe an- oder ablegen. Mal tief ins Tal, wo meine Freunde leben. Und mal hoch oberhalb vom Tal, wo auf ca. 1400 m meine anderen Freunde leben.

Einen Fuß nach dem anderen den Wanderweg hinaus. Ein Weg voller Geschichten. Ein Weg, auf den vor einigen Jahren noch die Einwohner ihre Waren auf dem Rücken zu den anderen Dörfern getragen haben. Jeder Stein hat seine Geschichte und kann viele Geschichten erzählen. Jede Kurve eine andere Aussicht und eine schöner als die andere. Der Himmel wird langsam hell. Der Sonnenaufgang kündigt sich an. Immer wieder halte ich an, um ein bisschen Wasser zu trinken. Ich nehme normalerweise ca. 2 bis 3 Liter Wasser mit. Und für das Frühstück – ganz oben bei meinem Bäumchen – ein bisschen Ziegenkäse, eine Gurke und Brot. Natürlich alles von der magischen Insel La Gomera. Und bei jedem Halt eine Aussicht mit einem unglaublichen eigenen Reiz. Und irgendwann gegen 08:30 Uhr komme ich bei meinem Bäumchen an. Und dann genieße ich mein Frühstück mit einem traumhaften Rundum-Blick. Vor mir der Atlantik mit den Inseln El Hierro und La Palma. Neben mir mein Bäumchen. Links der Blick bis zum Fortaleza. Ein Plateau, von dem aus die Guanchen jahrelang gegen Eroberer gekämpft haben. Es ist ein wunderbarer und faszinierender Weg und ein traumhafter Gipfel.

Du merkst, ich bin unglaublich begeistert davon. Warum schreibe ich das alles? Für mich ist dieser Gipfel und der Weg dahin ein Wegweiser für die Ziele, die wir uns setzen und für den Weg dorthin.

Erlaube mir bitte noch ein bisschen mehr darüber zu erzählen. Ich brauche ca. 2,5 Stunden bis nach oben und genieße jeden Schritt. Es gibt Leute, die den ganzen Weg bis zum Gipfel in ca. 20 Minuten schaffen. Ob sie jede Aussicht in jeder Kurve wirklich genießen? Ob hr Ziel überhaupt das

Bäumchen und der Gipfel ist? Oder nur Sport? Ich sollte mal diejenigen, die an mir vorbei rasen, sorry, laufen, anhalten und fragen. Bei manchen suche ich sogar vergeblich eine Flasche Wasser oder einen Rucksack oder etwas zum Essen.

Für mich ist jedes Ziel, das wir uns setzen vergleichbar mit dem Gipfel und jeder Weg zu dem Ziel wie der Weg zu dem Gipfel.

- Welche Bäumchen hast du in deinem Leben?
- Wie oft besuchst du sie? Zumindest in deinen Gedanken bzw. Träumen?
- Wie eng bist du mit deinen Zielen verbunden?
- Wie stark halten deine Ziele die Herausforderungen, Unwetter oder angebliche Liebesherzchen aus, die einige an dessen Stamm einkratzen?
- Wie schnell möchtest du dein Ziel erreichen und die wunderbaren Aussichten auf dem Weg dahin zu verpassen?
- Gehörst du auch zu denjenigen, die glauben, dass wir wenig Zeit haben und in dieser kurzen Zeit viele Gipfel erklimmen wollen?

Unabhängig davon, wie deine Antworten auf diese Fragen sind, möchte ich dir Folgendes weitergeben. Ob und was du daraus machst, ist selbstverständlich in deiner Hand.

Der Weg ist das Ziel. Finde deine Ziele. Finde die Gipfel, die dich inspirieren, begeistern und glücklich machen. Auch wenn nur mit ein bisschen einheimischem Ziegenkäse, einer Gurke und einigen Scheiben Brot. Genieße den Weg dahin. Laufe früh los. Und nimm genügend Wasser mit. Und trinke immer wieder. In diesem Zusammenhang meine ich mit Wasser Folgendes. Suche Dir Dinge, Freunde und Bücher, die dich motivieren. Und immer wieder, wenn du dich „durstig“ fühlst, wenn du unmotiviert bist, nutze diese Dinge, besuche diese Freunde und lies diese Bücher und gehe weiter.

Ja, der Weg ist voller Steine. Denke bitte daran, sie sind die Steine, woraus ein Berg entsteht. Ein Berg dessen Gipfel du erklimmen kannst. Und der Weg dahin ist wunderbar. Voller toller Aussichten. Aussichten ins Tal, wo deine Freunde leben. Aussichten in die Höhe, wo sich deine Freunde auf dich freuen. Denk daran, jeder Stein hat seine Geschichte zu erzählen.

Sei dankbar, dass es auch Menschen gibt, die dich demotivieren oder dir Steine auf deinen Weg werfen. Denk daran, jeder Stein hat seine Geschichte zu erzählen. Und wenn du mal stolperst, ist das Zeichen dafür, im Hier und Jetzt zu sein und seine Geschichte anzuhören. Es ist deine Geschichte, dein Weg. Genieße den Weg. Nur so wirst du noch mehr genießen, wenn du angekommen bist. Sei glücklich, wenn du angekommen bist und genieße dein feines Frühstück und die wunderbare Aussicht und betrachte dein Bäumchen.

Ich hoffe, dass ich dir damit Impulse geben könnte, deine Ziele zu identifizieren und den Weg dahin zu genießen. Statt bei der Hetze, sie zu erreichen und die wunderbare Momente zu übersehen. Melde dich, wenn du dabei Unterstützung oder Begleitung brauchst.

Ich freue mich auf deine Nachrichten, Bilder, Impressionen auf dem Weg zu “deinen zahlreichen Bäumchen“.

Kommentare

Jenni: Wundervoller, inspirierender Beitrag! Vielen Dank dafür! J. R.

Meine Antwort: Sehr gerne liebe Jenni. Vielen Dank

Ralf D.: Sehr schöner Artikel, Ali! Das weckt direkt die Reiselust in mir ;).

Meine Antwort: Es freut mich sehr lieber Ralf, danke Dir

Parviz: Nicht jeder hat „sein Bäumchen“ auf „seiner Insel“! 😉 Ein sehr schöner Wegweisender Artikel. Danke für den Artikel. مرسی برای مقاله های خوبت

Meine Antwort: vielen lieben Dank lieber Parviz.
همیشه موفق و پیروز باشی دوست بسیار والا و عزیز

Heike R.: Vielen Dank lieber Ali. Hab es zwei mal gelesen. Ganz meine Devise.

Meine Antwort: Vielen lieben Dank liebe Heike

Monika: Grüezi Ali
Das Bäumchen kenne ich. In vielem stimme ich mit dir überein. Aber die Steine müssten nicht immer so gross sein, damit man merkt das man noch lebt. Aber zum Glück gibt es Orte an denen wir wieder geerdet werden. Vielen Dank für deine tollen Gedanken.

Meine Antwort: Hallo Monika, vielen Dank.

Silke H.: Danke für den tollen Text, das Innehalten und die dadurch entstandene Inspiration, lieber Ali!

Meine Antwort: vielen dank liebe Silke.

Mahbouba: Der Weg ist nicht immer gerade…. Vielleicht sollte er auch gar nicht gerade sein….schöner Artikel ;-)

Meine Antwort: Danke Dir liebe Mahbouba.

Christine: Lieber Ali, vielen lieben Dank für deinen sehr schönen Artikel und die tolle Inspiration. Liebe Grüße

Meine Antwort: Liebe Christine, es freut mich sehr. vielen lieben Dank

Sevda: Hallo Ali,
vielen Dank für die inspirierenden Worte!
Jeder Stein der einen aufhält, bring einen eigentlich voran. Auch, wenn wir das manchmal erst im Nachhinein bemerken!

Meine Antwort: Hallo liebe Sevda, es freut mich sehr. Vielen lieben Dank

Erfolgreich oder nur reich

(Erste Veröffentlichung als Blog am 13.09.2020)



Vor ca. 8 Jahren hat die Trainerin eines SoftSkills-Trainings über die Methoden der “erfolgreichen” Menschen gesprochen. Ich habe sie gefragt, nach welchen Kriterien sie sie als “erfolgreich” betrachtet? Besser gesagt, welche Kriterien sind dafür geeignet, einen Menschen als erfolgreich zu bezeichnen? Sie antwortete: “Das weiß ja jeder.“ Und dann erwähnte sie Beispiele wie Bill Gates, Steve Jobs, Sophia Loren und einige andere “bekannte” Persönlichkeiten.

Ich finde, eine Studie wäre interessant, in der die “bekannten”, “reichen”, “berühmten” usw. Persönlichkeiten befragt würden, ob sie sich selbst als erfolgreich betrachten? Und noch interessanter wäre, diejenigen nach ihren Erfolgskriterien zu fragen, die die obige Frage mit “ja” beantworten. Vielleicht gibt es bereits solche Studien. Bitte informiere mich, falls du so eine Studie kennst. Oder hast du die Möglichkeit so eine Studie zu starten. Es wäre ein glücklicher Zufall. Vorab danke dafür.

Aus meiner Sicht gibt es wesentliche Unterschiede zwischen “erfolgreich”, “berühmt”, “bekannt”, “reich” usw. Nachfolgend gebe ich meine Sicht bzgl. “Erfolg”, “erfolgreich” und “reich” wieder. Mein Fokus ist “der persönliche Erfolg”. Mit einer Empfehlung an Unternehmen und deren Führung, was ihren Erfolg angeht.

- Die Kriterien, ob und wann du erfolgreich bist, kannst du und nur du selbst definieren. Erfolgskriterien, die andere für dich definieren, sind z.B. für die “erfolgsabhängige Vergütung” geeignet. Ob du sie zu deinem Erfolg zählst, hängt davon ab, welches Ziel du bzgl. deines Kontostands gesetzt hast. Das tatsächlich erreichte Ergebnis hilft meist den anderen.
- Ziele und Erfolgskriterien sind voneinander untrennbar miteinander verbunden. Sie sind gemeinsam zu definieren. Kriterien u.a. dafür, wann du dich (selbst) als erfolgreich betrachtest. Die Ziele und deren Erfolgskriterien sind immer wieder zu hinterfragen und entsprechend anzupassen.
- Die Ausarbeitung der Kriterien bestimmt deine Ziele. Sie kann ggf. auch Zieländerungen nach sich ziehen, noch bevor du einen Schritt in diese Richtung genommen hast. U.a. das ist

es, was diese Ausarbeitung wertvoll macht. Zusätzlich verhindert die Ausarbeitung unnötigen Einsatz von Ressourcen.

- Bei der Ausarbeitung wird dir bewusst, warum, wofür, mit welchen Mitteln, mit wem und ob überhaupt du dieses Ziel erreichen möchtest. Es macht eine große Freude sich damit zu beschäftigen. Eine Wanderung macht viel mehr Freude während der Wanderung als am Ende. Natürlich hängt dies auch von dir ab, wie du den Weg wahrnimmst und das Ende zelebrierst. Ja, du kannst und solltest dir dafür Unterstützung — gerne auch meine — holen. Die endgültige Entscheidung liegt in deiner Hand. Gott sei Dank u.a. dafür, dass er uns frei geschaffen hat.
- Bei der Ausarbeitung solltest du die Betroffenen und die Beteiligten berücksichtigen. Die folgende Kurzgeschichte macht den Unterschied klar. Die Geschichte wird meist im Zusammenhang mit SCRUM erzählt. ”Ein Schwein und ein Huhn wandern zusammen einen Weg entlang. Das Huhn sagt zum Schwein, “lass uns gemeinsam ein Restaurant auf die Beine stellen”. Das Schwein findet die Idee gut und fragt: “Wie soll unser Restaurant heißen?” Das Huhn überlegt kurz und sagt: “wir nennen es “Schinken und Ei”. Das Schwein antwortet: “ Dann wäre ich betroffen!, aber du nur beteiligt!”
  Finde heraus wie du deine Ziele erreichen möchtest, und ob es dabei auch “Schweine” gibt.
- Meine Empfehlung: Vergiss Ziele, die die “Betroffenen” am Ende wie “Schweine” aussehen lassen. Wähle Ziele und arbeite Erfolgskriterien aus, die dafür sorgen, dass du, die “Beteiligten” und die “Betroffenen” sowohl den Weg in einer “sauberen traumhaft duftenden Umgebung” genießen als auch am Ende die Erfolge mit dir “lebendig” feiern.
- Diese Empfehlung möchte ich Unternehmen und deren Führungskräften geben. Überprüft bitte die Unternehmensziele u.a. nach folgenden Aspekten:
    - Sind die Ziele für die Mitarbeiter*innen transparent?
    - Schaffen die zugehörigen Erfolgskriterien eine Win-Win-Situation für alle Mitarbeiter*innen und das Unternehmen?
    - Wurden die Mitarbeiter*innen bei der Ausarbeitung der Kriterien einbezogen?
    - Werden die Ziele und deren Erfolgskriterien regelmäßig überprüft und entsprechend angepasst?
    - Gibt es “Beteiligte” oder “Betroffene”, die am Ende eher persönliche “Folgen” ertragen müssen, statt die Erfolge gemeinsam mit der gesamten Unternehmensbelegschaft “lebendig” zu feiern?
    - Bestimmen nur die Marktanforderungen die Unternehmensziele?
    - Wie hoch ist der Anteil des “Nutzens” der “Beteiligten” und “Betroffenen” am Erfolg?

Für mich heißt Erfolg, das Leben zu genießen. Die Frage ist, wie definieren wir “das Leben” und “den Genuss!”? Damit sind wir bei Definition von Erfolgskriterien. Eine große Hilfe dabei ist, wenn du dir deiner Rollen und den damit verbundenen Zielen bewusst bist. Dazu siehe “die 7 Wege zur Effektivität von Stephen R. Covey” und – mit Hilfe Gottes – meinen zukünftigen Blog dazu.

Interessant ist, dass wir “den Reichtum” genau so behandeln können wie “den Erfolg”. Genau so dafür Kriterien ausarbeiten, nach deren Erfüllung wir uns als “reich” betrachten. Für den Einen ist “Reichtum” einige “Nullen” mehr auf dem Konto und für den Anderen einfach gesund durch die Natur laufen und darin leben zu dürfen. Es ist genau so wie beim “Erfolg”, dass wir die Kriterien

nur selbst definieren und damit den Reichtum erzielen können. Die Reichtum-Kriterien, die andere für uns definieren oder vorschreiben, machen meist denjenigen reich, die sie uns definiert oder vorgeschrieben haben.

Ich wünsche dir viel Freude, Erfolg und Reichtum. Die Freude, die du als Freude empfindest. Der Erfolg, den du als Erfolg betrachtest. Und den Reichtum, der dich aus deiner Sicht reich macht.
Ich freue mich sehr über dein Feedback und deine Kommentare.

Literatur:

- https://de.wikipedia.org/wiki/Erfolg
- Stephen R. Covey; Die 7 Wege zur Effektivität, Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg. 2012; FranklinCovey.

Kommentare:

Andy R.: Wieder ein sehr anregender Blog, um inspiriert in den Tag zu starten.
Vielen lieben Dank Ali.

Meine Antwort: Sehr gerne lieber Andy und vielen Dank.

Tobias: Wieder ein sehr interessanter Blog Ali. Für mich ist man im Leben erfolgreich, wenn man Freunde und Familie hat, die einen so lieben wie man ist.

Meine Antwort: Vielen Dank lieber Tobias, eine sehr schöne Sicht bzw. Definition.

Sylvia M.-K.: Erfolg bedeutet für mich aus Fehlern zu lernen und die Größe zu haben, die eigenen Fehler einzugestehen. Nur so kann kann Erfolg im Kleinen wie im Großen entstehen.

Meine Antwort: Vielen lieben Dank Frau M.-K.

Dein Nachbar: Das gehen wir nochmal beim nächsten Bier durch ✌

Meine Antwort: sehr gerne lieber Nachbar 😉

Ein-Tobias: Sehr schöner und inspirierender Beitrag. Beim Lesen des Punktes „Diese Empfehlung möchte ich Unternehmen und deren Führungskräfte geben…“ ist mir dazu Covey’s Anekdote eingefallen:
Ein Geschäftsführer wollte mehr Kooperation in seinem Unternehmen, hatte aber gleichzeitig ein „Belohnungssystem“, das am Ende des Jahres nur einen Mitarbeiter mit der „großen Reise“ belohnte. Dadurch entstand zwischen den Mitarbeitern keine Teamarbeit sondern genau das Gegenteil: Jeder gegen jeden mit dem Ziel die „große Reise“ zu gewinnen. Der Geschäftsführer hatte dazu auch sein „Pferderennen Dashboard“ hinter seinem Schreibtisch an der Wand, worauf die Pferde die Mitarbeiter und im Ziel die“große Reise“dargestellt war. Am Ende des Jahres gab es somit immer nur einen Gewinner und alle anderen waren Verlierer.

Eine wichtige Frage für Führungskräfte könnte/sollte auch sein:
Sind die Ziele der Mitarbeiter*innen auf Kooperation/Teamarbeit ausgelegt, damit keine internen Konkurrenzkämpfe entstehen und somit bestmögliche Unternehmensziele erreicht werden können?

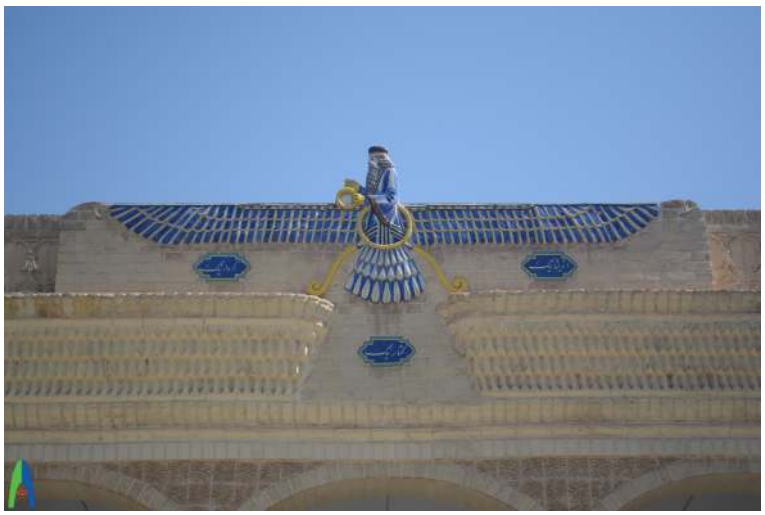
Meine Antwort: Vielen herzlichen Dank lieber Tobias.

Bettina S.T.: Danke für diese Inspiration. Ich habe sofort angefangen, eine Liste zu erstellen: „Ich bin erfolgreich, weil …“

Meine Antwort: Es freut mich sehr liebe Bettina, vielen Dank

Ein Spaziergang durch die Alle des Vertrauens!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 27.09.2020)



In fast allen meinen Trainings hängt die nachfolgende Formel von Stephen R. Covey während der ganzen Trainingstage sichtbar für alle an der Pinnwand:

Ver**trauen** = Char**akt**er + Kompetenz

Es sind zahlreiche Themen, die ich damit mit den Teilnehmer*innen v.a. bzgl. Charakter und Kompetenz behandele. Fokus dieses Blogs ist das Vertrauen selbst.

Vertrauen, ein Wort, das wir im privaten und beruflichen Kontext oft verwenden. Zahlreiche Bücher beschreiben die Wirkung des Vertrauens in der Familie, in Teams und Unternehmen. Sozusagen, Vertrauen ist „die Währung“ im Leben. Unsere Kommunikation, Umsetzungs- und Innovationskraft hängt vom Grad des Vertrauens zwischen den Beteiligten ab. Vertrauen gibt einem Team die notwendige Motivation und Energie, gemeinsam und mit Freude ihren Weg bis zum Ziel Schritt für Schritt zu genießen. Vertrauen macht aus meinem und deinem Ziel unser Ziel und damit die notwendige Win-Win-Strategie. Eine Strategie, um Synergie live zu erleben.

> „Die Gesellschaft der Zukunft ist zum Vertrauen verurteilt“ *(Peter Sloterdijk)*

Mein Fokus sind die Themen, die uns selbst betreffen und die, die wir selbst beeinflussen können. Daher ist mein Fokus hier auf „das Selbstvertrauen“. Es geht um folgende Fragen:

- Glauben wir an uns selbst?
- Vertrauen wir uns selbst?
- Halten wir unser Versprechen zu uns und gegenüber den anderen?

Das Selbstvertrauen beeinflusst unsere Leistung. Der Grad unseres Selbstvertrauens bestimmt den Grad unserer Glaubwürdigkeit.

> „Nur wer sich selbst vertraut, kann anderen vertrauen.“ *(Reinhard K. Sprenger)*

Selbstvertrauen: das Vertrauen in uns, Ziele setzen und erreichen, Versprechen geben und halten. Selbstvertrauen gibt uns die notwendigen Ressourcen, um unsere Mitmenschen – das Team – dazu

zu bringen, unsere Absichten zu erfahren, unsere Fähigkeiten zu nutzen und Teamgeist zu spüren. Die besten Voraussetzungen, damit jedes einzelne Teammitglied sich entfaltet und sich mit Freude einbringt.

> „Die einzige Möglichkeit, vertrauenswürdigen Menschen zu begegnen, ist zu vertrauen.“ *(Reinhard K. Sprenger)*

Gerne nutze ich zahlreiche Metaphern, wenn ich etwas verstehen, mir merken, anwenden oder lehren möchte. Mir gefallen die Metaphern, die wir täglich und überall sehen. Damit erinnern wir uns immer wieder daran. Daher gefällt mir die folgende Metapher sehr.

Stephen M. R. Covey – der Sohn von Stephen R. Covey – stellt einen Baum als Metapher für die vier Grundlagen der Glaubwürdigkeit dar. Die vier Grundlagen der Glaubwürdigkeit sind:



1. Integrität (die Wurzel)
2. Absichten (der Stamm)
3. Fähigkeiten (die Äste)
4. Ergebnisse (die Früchte)

Diesen vier Grundlagen ordne ich nachfolgend einige Fragen und Empfehlungen zu. Fragen, die jeder von uns für sich beantworten sollte. Antworten, die wie Bäume rechts und links einer Allee sukzessive wachsen. Eine Allee, entlang derer jeder von uns gerne lebenslang mit Freude und Erfolg voranschreitet.

Diese Fragen und deine Antworten darauf sollen dir als Impulse dienen. Impulse, die dich motivieren, diese in deinem täglichen Arbeits- und Privatleben einzusetzen. Ich verwende in Fragen das “wir”. Damit sind jeder einzelnen von uns bei unserem eigenen Vorhaben und “das Team” bei gemeinsamen Vorhaben gemeint. Jedes Team kann die Fragen gemeinsam beantworten. Antworten, die dafür sorgen, dass das Vorhaben in einer vertrauensvollen Atmosphäre umgesetzt wird. In Empfehlungen verwende ich das “du”. Aus meiner Sicht kannst “du” als einzelne oder als ein Mitglied des Teams dazu beitragen, das Vertrauen aufzubauen. “Du” kannst ein Vorbild sein, damit auch die anderen Teammitglieder sukzessive ihren Anteil erkennen und wahrnehmen.

Würden wir einem Handwerker vertrauen, der z.B. unser Bad sehr gut eingerichtet hat, dass er auch unser Auto repariert? Auch wenn der Handwerker einen sehr guten Charakter hat? Charakter ist immer notwendig, Kompetenz ist situationsabhängig. Integrität und Absichten haben mit Charakter zu tun, Fähigkeiten und Ergebnisse mit Kompetenz.

> „Ich bin bereit, auf die Kontrolle eines anderen zu verzichten, weil ich erwarte, dass der andere kompetent, integer und wohlwollend ist“ *(Reinhard K. Sprenger)*

1. Unsere Integrität (die Wurzel): Der Grad der Übereinstimmung zwischen unseren Gedanken, unseren Worte und unseren Taten.
    - Stimmen unsere Gedanken, unsere Worte, unser Handeln miteinander überein?
    - Sind wir offen für die Meinungen, Ideen und Standpunkte der anderen?
    - Erkennen wir die Chancen in Herausforderungen?

- Nutzen wir die Chancen, um uns weiterzuentwickeln?
- Halten wir unsere Versprechen ein? Versprechen, die wir uns und dem anderen geben.

2. Unsere Absichten (der Stamm): Besteht aus unseren Motiven, unserer Agenda und unserem Handeln.
    - Was sind unsere Motive?
    - Wie wichtig sind uns die Menschen? Wichtig, im Sinne von die Wertschätzung, die wir den Menschen entgegen bringen. Die Menschen im Allgemeinen und die Menschen, mit denen wir tägliche im unterschiedlichen privaten und beruflichen Umfeld zu tun haben.
    - Streben wir Gewinn für alle Beteiligten an? Schaffen wir Win-Win-Situationen?
    - Was ist unsere Agenda?
    - Basiert unsere Agenda auf unseren Motiven?
    - Ist unsere Agenda für die Beteiligten und Betroffenen transparent und verständlich?
    - Holen wir Feedback von den Adressaten ein, die von den Ergebnissen unserer Taten und damit verbundenen Absichten betroffen sind bzw. wären?
    - Was tun wir tatsächlich und wie sieht unser Handeln aus?
    - Prüfen wir unser Handeln und dessen Auswirkungen?
    - Empfehlungen:
        - Kommuniziere deine Absichten verständlich und transparent mit allen Beteiligten.
        - Strebe Gewinn für alle Beteiligten an, schaffe Win-Win-Situationen und erlebe die gigantische Freude und Energie, die durch Synergie entsteht.

3. Unsere Fähigkeiten (die Äste): Die Basis für unsere Fähigkeiten sind u.a. unsere Talente, unsere Einstellungen (Attitude), unsere Fertigkeiten (Skills) und unser Stil (abgekürzt TASKS).
    1. Talente: Unsere bereits erkannten und unentdeckten Begabungen
        - Welche Talente haben wir?
        - Wo liegen unsere Stärken?
        - Wissen wir, was wir mit unseren Stärken machen wollen? Welche Ziele wir erreichen wollen?
        - Empfehlung: Orientiere dich an deinen Stärken und Zielen. Kläre „wo du hin willst“
    2. Attitude (Einstellungen): Unsere innere Einstellung zu den Menschen, den Themen und der Welt, gibt uns die Klarheit darüber welchen Weg wir gehen wollen. Und die positive Einstellungen geben uns die notwendige Energie und Motivation diese Wege mit Freude und mit Erfolg zu gehen.
        - Empfehlung: Sei dir deiner inneren Einstellungen bewusst, überprüfe und verbessere sie. Du hast u.a. bei der Vor- und Nachbearbeitung jeder Begegnung und jeder Tat die Möglichkeit deine innere Einstellung und deren Wirkung zu prüfen. Und sie zu ändern, wenn die gewünschte Wirkung ausgeblieben ist oder du neue Kenntnisse erworben hast.
    3. Skills (Fertigkeiten): Unsere Kompetenzen

- Welche Kompetenzen haben wir bisher erworben?
- Welche Kompetenzen sind für die Erreichung unserer Ziele notwendig?
- Welche Kompetenzen möchten wir besitzen?
- Empfehlung: Bleibe auf dem Laufenden und investiere aktiv in deine Weiterentwicklung.

4. Knowledge (Wissen): Faktoren, wie Technologie und Globalisierung, die unsere Fähigkeiten beeinflussen
    - Wie viel Zeit investieren wir täglich, wöchentlich oder monatlich, um unser Wissen zu erweitern?
    - Welches Wissen vermissen wir?
    - Empfehlung: Erweitere dein Wissen.
5. Stil: Die Art, wie wir die „Aufgabenstellungen“ angehen. (Ich verwende gerne das Wort „Aufgabestellung“ statt „Problem“ (Die Gründe dafür siehe Blog „Aufgabenstellung“ statt „Problem“!).
    - Wie oft analysieren wir die Art, wie wir eine Aufgabe durchgeführt haben?
    - Welche Faktoren setzen wir bei der Analyse ein? Welche Rolle spielt das Thema Vertrauen bei dieser Analyse?
    - Empfehlung: Entwickele Fertigkeiten, um Vertrauen aufzubauen, auszubauen und wiederherzustellen.

4. Ergebnisse (die Früchte):
    - Welche Ergebnisse haben wir vorzuweisen?
    - Welche Ergebnisse liefern wir aktuell?
    - Welche Ergebnisse wollen wir zukünftig erzielen? Wie wollen wir sie erzielen?
    - Haben wir die Erwartungen der anderen erfragt, bevor wir uns an das Werk machen?
    - Werden unsere Ergebnisse die Erwartungen der anderen erfüllen und damit unsere Glaubwürdigkeit erhöhen?
    - Würden die Nutzer unserer Ergebnisse wieder zu uns kommen, wenn sie wieder „Lust auf oder Bedarf an reifen, energiereichen und schmackhaften Früchten“ haben?
    - Empfehlung: Vermeide Ergebnisse immer mit Geld zu messen. Stattdessen prüfe z.B. wie weit die Ergebnisse, dazu beigetragen haben, das Vertrauen zwischen der Beteiligten aufzubauen oder zu verstärken. Glaubwürdigkeit und Vertrauen ebnen den Weg zu besseren Ergebnissen.

Aus dem Iran kenne ich das Sprichwort: je mehr Früchte ein Baum hat, desto gebeugter sind seine Äste. Für mich bedeutet das Sprichwort u.a. folgendes: Der Gewinner ist, wer Ergebnisse bringt, deren Nutzung für die Adressaten erleichtert und falschen Stolz und hochnäsigkeit vermeidet.

Meine Geburtsstadt Yazd in Iran ist eng verbunden mit Zarathustra. Zarathustra war ein iranischer Priester (Zaotar) und Philosoph. Er lehrte in einer nord-ost iranischen Sprache im zweiten und ersten Jahrtausend v. Chr., die später nach seinem Werk Avesta als Avestisch bekannt wurde. Ich bin ca. 500 Meter von einem zoroastrischen Feuertempel in Yazd geboren. Der Feuertempel ist die wichtigste zoroastrische Pilgerstätte im Iran. Oberhalb dessen Eingangs, sind folgende drei – eigentlich sechs – Worte angebracht. Sie sind – aus meiner Sicht – die Basis der Zarathustra-Lehre.

Gutes Denken, gutes Reden, gutes Handeln *(Zarathustra)*



Bis zu meinem 26. Lebensjahr kam ich fast jeden Tag an diesem Tempel vorbei und sah vor allem diese Worte. Sie waren und sind Basis für das Vertrauen. Und genau diese möchte ich dir mitgeben:

denke Gutes, rede Gutes, handle Gutes

Ich wünsche dir weiterhin viel Freude und Erfolg und freue mich sehr auf dein Feedback.

Literatur:

- https://de.wikipedia.org/wiki/Zarathustra
- Stephen R. Covey; Die 7 Wege zur Effektivität, Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg. 2012; Franklin Covey.
- Stephen M. R. Covey; Schnelligkeit durch Vertrauen, die unterschätzte ökonomische Macht, 2009, GABAL Verlag GmbH.
- Reinhard K. Sprenger; Vertrauen führt, Campus Verlag GmbH, 3.Auflage 2007.

Kommentare:

Steffi F.: Ein brandaktuelles Thema, gerade in den momentanen schwierigen Zeiten! Danke für diesen Denkanstoß sowie die Einblicke in dein wunderschönes Herkunftsland!

Meine Antwort: Sehr gerne. Vielen Dank liebe Steffi

Bettina S.T.: Zurzeit brauchen wir auch mehr Vertrauen in den Staat, Parteien und Politiker denn je. Das Thema ist immer noch sehr aktuell. Über den Zoroastrismus wissen wir üblicherweise fast nichts hier im Abendland. Ein interessantes Thema, mit dem ich mich gerne beschäftigen möchte. Wenn du einen Buchtipp dazu für mich hast, würde ich mich freuen. Aufgrund dieses Beitrags konnte ich mir auch selbst eine Frage beantworten, die schon seit längerem in meinem Hinterkopf herumgeschwirrt ist. Danke, dass du mir das Wort geliefert hast, nachdem ich lange gesucht habe.

Meine Antwort: Hallo liebe Bettina, vielen herzlichen Dank. Gerne informiere ich mich wegen Buch und sende dir weitere Informationen zu.

Werde Selbst aktiv!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 11.10.2020)



Feedback eines meiner Teilnehmer: “Es hat mir besonders gefallen, dass du uns klar vermittelt hast, wir können und sollten selbst aktiv werden.”

Ich biete Trainings mit folgenden drei Themen: Soft-Skills, Business-Analyst und Rollen basierte Führungskräfte-Entwicklung. Neben den fachlichen und methodischen Inhalten liegt mein Fokus auf:

- der Wirkung unserer inneren Einstellung und
- darauf, was wir selbst aktiv umsetzen können.

Es gibt Teilnehmer*innen, die die anderen, die Umstände, ihre Erziehung, ihre Freund*innen, die Gesellschaft usw. als Grund dafür angeben, warum sie ihre Ziele lieber begraben als anzugehen.

Am Anfang des Trainings erläutere ich die folgende Metapher. Diese Metapher gefällt mir, da wir sie immer und überall dabei haben. Ich habe diese Metapher vor Jahren von einem Projektkollegen gehört. Vielleicht weißt du, von wem der Spruch ursprünglich ist? Wenn ja, schreib es bitte in den Kommentar.

> “Immer wenn wir mit einem Finger auf jemand anderen zeigen, zeigen drei Finger auf uns selbst!” *„Quelle ist mir leider Unbekannt“*

Und während des Trainings, immer wenn ein*e Teilnehmer*in wieder auf einen anderen zeigt, zeige ich mit einem Finger in die Luft. Und die Teilnehmer*innen wissen sofort, dass sie wieder “auf jemand zeigen”!

Diese Metapher wird unterschiedlich interpretiert. Aus meiner Sicht erinnert sie uns daran, dass wir drei mal mehr Macht und Möglichkeiten haben, etwas anzugehen, als einen Grund zu finden, etwas zu verschieben, zu vermeiden oder zu verpassen.

Mit den Worten von Stephen R. Covey:

> “Wann immer wir glauben, das Problem sei »da draußen«, ist dieser Gedanke das Problem.“ (*Stephen R. Covey)*

Ein Teilnehmer meines Soft-Skills-Trainings sagte während der Vorstellungsrunde am Anfangs des Trainings: “Ich raste manchmal aus. Ich kann es nicht ändern und ich weiß, woher das kommt. Mein Vater ist auch so und das ist geerbt!”. Am dritten Tag sagte er: “Ali, ich danke Dir, ich habe gestern meinen Vater angerufen und mich bei ihm entschuldigt, dass ich ihn seit Jahren für etwas verantwortlich mache, wofür er überhaupt nichts kann und was in meiner eigenen Hand liegt”

Es sind solche Feedbacks, für die ich sehr dankbar bin und die mich auch Jahre danach berühren. Und es sind solche Feedbacks, auf die ich stolz bin, Menschen mit meinen Trainings dazu bewegen, ihre innere Einstellung zu überdenken und ihr eigenes Schicksal selbst in die Hand zu nehmen. Es liest sich wie eine Werbung für meine Trainings. Ja, ist es auch. Und sehr gerne begrüße ich dich in einem meiner Trainings.

Viel mehr als eine Werbung für meine Trainings möchte ich dich mit diesem Beitrag dazu motivieren, dich selbst aktiv zu beobachten und immer wenn du “das Problem da draußen siehst”, auf deine drei Finger zu schauen. Drei Finger, die dir zeigen, dass du selbst dreimal mehr Möglichkeiten hast, die Situation zu ändern. Und die erste Möglichkeit ist, die Situation zu analysieren und dich auf deine Stärken zu fokussieren. Und damit werden noch mehr als drei “Finger” sondern hunderte “Hände” sichtbar, die dich unterstützen, deine Ziele zu erreichen.

Diese Sicht erinnert mich an folgende Geschichte. Ein Mann läuft durch den Wald. Er begegnet einer Fee. Die Fee sagt ihm: “Du hast einen Wunsch frei. Egal was du dir wünschst, ich werde es dir erfüllen”. Der Mann denkt nach und sagt: “Ich wünsche mir, dass ich eine unendliche Anzahl Wünsche frei habe.”

Es ist wunderbar, sukzessive zu erleben, wie viele Möglichkeiten wir haben. Mit “sukzessive” meine ich, je mehr wir die Situationen analysieren, in denen wir “das Problem da draußen” sehen, desto mehr Möglichkeiten, Chancen und Wege entdecken wir, um die aktuellen und zukünftigen Herausforderung zu meistern. Und das ist viel motivierender und effektiver als z.B. die Bequemlichkeit, einfach jemanden oder etwas als Ursache dafür zu sehen, dass wir selbst untätig bleiben.

Wenn ich im Training die Metapher anwende, gibt es manchmal Teilnehmer*innen, die dann scherzhaft statt mit einem Finger, mit ihren vier Fingern – offener Hand – auf andere zeigen. Ja, wir können die Metapher so übergehen. Interessant ist, dass im selben Moment “unser Arm” uns zeigt, dass wir damit uns selbst “auf den Arm” nehmen. Nur du selbst entscheidest, ob und wie du deine Herausforderungen angehen möchtest. Ja, sich jahrelang “auf den Arm nehmen” ist auch ein Weg. Laut Wiktionary bedeutet es u.a., dass wir uns dann anlügen, täuschen oder als naiv und leichtgläubig betrachten.

Meine Empfehlung:

- Beobachte dich selbst, höre deine Aussagen und Ausreden und sei wachsam, wann du die Ursache deiner Passivität, die Herausforderungen anzugehen, da draußen siehst.
- Analysiere die Herausforderung. Erstelle eine Liste von Möglichkeiten, Chancen, Personen usw., die dich darin unterstützen, die Herausforderung zu meistern.
- Setze sukzessive die Einträge der Liste um, bis du das gewünschte Ergebnis erzielt hast. Nutze dafür alles, was du bisher an Erfahrungen hast oder gelernt hast. Z.B. Wenn du ein Projektmanagement-Experte bist, betrachte die einzelnen Möglichkeiten als ein Projekt –

dein Projekt – und setze die Methoden ein, die du gelernt hast. Und wenn du ein Führungskraft bist, “führe” dich selbst auf dem Weg zum Erfolg, mit Führungsmethoden, die du gelernt hast. Egal, welche Rollen du aktuell wahrnimmst, werde dir all deiner privaten und beruflichen Fähigkeiten, Methoden und deines Wissens bewusst und setze sie dafür ein. Und wenn was fehlt, dann erwerbe diese Fähigkeiten, lerne die Methoden und suche nach dem Wissen. Die Erlebnisse und Erkenntnisse während einer Wanderung sind es, die die Rast am Ziel gestalten.

- Notiere die Erfolgsfaktoren in deinem Erfolgsbuch und halte sie für die nächste Herausforderung bereit.
- Nimm dir Zeit und genieße deinen Erfolg und v.a. das gigantische Gefühl “selbst der Meister deines Lebens zu sein”.

Ich wünsche dir viel Ruhe, Kraft, Beständigkeit und v.a. Freude und Erfolg. Ich freue mich sehr auf deine Erfolgsgeschichten und Feedbacks.

Literatur:

- https://de.wiktionary.org/wiki/jemanden_auf_den_Arm_nehmen
- Stephen R. Covey; Die 7 Wege zur Effektivität, Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg. 2012; FranklinCovey.

Wort im Wort!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 11.10.2020)



Vor ca. 33 Jahren erzählte mir eine Deutschkurs-Kommilitonin, dass in der Universität auf einem Schild “Statt Sex Amen!” stünde. Sie wollte wissen, wie so ein Schild in der Universität aufgehängt werden kann. Danach begleitete ich sie an den Ort und sie zeigte mir das Schild. Darauf stand “Staatsexamen”. Es war sehr amüsant, das Thema anschließend im Deutschkurs näher zu erläutern. Sowohl die Lehrerin als auch die Teilnehmer*innen hatten Spaß. Für mich war dies der Anfang, Wörter mit einer neuen “Brille” zu sehen bzw. zu lesen. Eine “Brille”, die die “Sicht” erweitert und die Bedeutung der einzelnen Worte mit zusätzlichen Metaphern, Bedeutungen und Inhalten bereichert. Eine Sicht, die die Gedanken beflügelt, weitere Zusammenhänge zu suchen. Seitdem ist dies so eine Art Hobby für mich und ich setze es auch sehr gerne in meinen Trainings ein.

Zusätzlich bringt die Methode u.a. folgende Nutzen mit sich:

- Sowohl die rechte als auch die linke Gehirnhälfte werden aktiviert.
- Der Vortragende hat einfache Anhaltspunkte, worüber er sprechen möchte.
- Die Zuhörer haben einen Anker, sich das Gehörte, Gelesene oder Gelernte besser zu merken.
- Es macht große Freude, in jedem Wort ein anderes Wort zu suchen und damit zu “spielen”!

Nachfolgend möchte ich dir einige Beispiele geben. Damit möchte ich dich motivieren, diese Methode ebenfalls in deinen Präsentationen, Vorträgen usw. einzusetzen.

Mit dem “*Wort im Wort*” meine ich den Teil eines Wortes, der alleine ebenfalls ein vollständiges Wort mit Bedeutung ist. Diesen Teil solltest du besonders hervorheben. Z.B. den Teil mit Großbuchstaben schreiben, diese Buchstaben unterstreichen oder mit einer anderen Farbe hervorheben.

“StaatSEXamen”, war ein Versprecher – oder besser gesagt “Verseher” – um einen Buchstaben. Es gibt zahlreiche “Wort im Wort”-Beispiele, die wahre “Bedeutungsschätze” in sich bergen.

Ein solches Beispiel ist das Wort “CharAKTer”. In dem Wort Charakter steht das Wort “Akt”. Wir können unseren Charakter entwickeln, wenn wir selbst “handeln” (= Akt). Wenn wir selbst AKTiv werden. Wenn wir unseren Charakter so bilden, dass er ein Grund für “Feierlichkeiten” und “Zeremonien” (= Akt) liefert. Unser Charakter ist unabhängig von unseren Kleidern. Unser

Charakter zeigt unsere wahre Identität, einfach “Akt” in Bedeutung von “Aktfotografie”. Unser Charakter wird durch unsere Lebensabschnitte (= Akt) geformt, die wir bewusst als AKTeur wahrnehmen.

Es ist eine Freude zu sehen, wie uns ein einfaches Hervorheben von wenigen Buchstaben dazu bewegt innezuhalten und über unseren CharAKTer nachzudenken. Und v.a. darüber, wie stark wir ihn selbst AKTiv formen können. Unser CharAKTer macht uns zu dem, was uns einzigartig macht, sozusagen, ein “Unikat!”.

Unikat ist ein Teil von dem Wort “KommUNIKATion”. Das Wort verkündet laut: “KOMM sei ein UNIKAT”. Unsere Kommunikation spielt eine wichtige Rolle dabei, wie wir von den Anderen wahrgenommen werden. Was macht dich und deine “KommUNIKATion” zu einem einzigartigen, UNIKATen, unvergesslichen “Kommunikator”? Ist es deine verbale, nonverbale oder para-verbale Kommunikation, die dafür sorgt, dass dich dein Gegenüber für immer in Erinnerung behält? Oder vielleicht deine Fähigkeiten in allen drei Formen der Kommunikation. Oder haben die InFORMATionen die richtige FORM und das richtige FORMAT, die du vermittelst? FORM im Sinne von Aufbau, Struktur, Gestaltung, Art, Sprache usw. Und FORMAT im Sinne von Gespräch, Rede, Beitrag, Artikel, Geschenk, Bilder usw. Oder FORMAT im Sinne von “CharAKTerGRÖßE”. Dein CharAKTer bestimmt deine “GRÖßE”. Es liegt in deiner Hand, wie er geFORMt ist.

Ja, es ist eine Methode, wie du deine Präsentationen, Vorträge usw. spannender gestalten kannst. Versuche es selbst bei der nächsten Gelegenheit. Ich freue mich auf deinen Erfahrungsbericht. Gleichzeitig gebe ich dir – mit der Wahl dieser Beispiele – Impulse, deinen Charakter und deine Kommunikation ständig zu beobachten und sie AKTiv zu FORMen. Diese sind wichtige Bestandteile deiner Soft-Skills. Es sind deine Soft-Skills, die die Wirkung deiner fachlichen Kompetenzen potenzieren. Beobachte und entwickle deine Soft-Skills. Lass “oft kills” nur ein Wortspiel bleiben, statt deine fachlichen Kompetenzen zu “killen”.

Ich freue mich sehr auf deine “Wort im Wort”-Beispiele und Feedbacks. Schreib sie bitte in die Kommentare, damit alle etwas davon haben.

Quellangaben:

- https://de.wiktionary.org/wiki/Akt
- https://de.wiktionary.org/wiki/Form

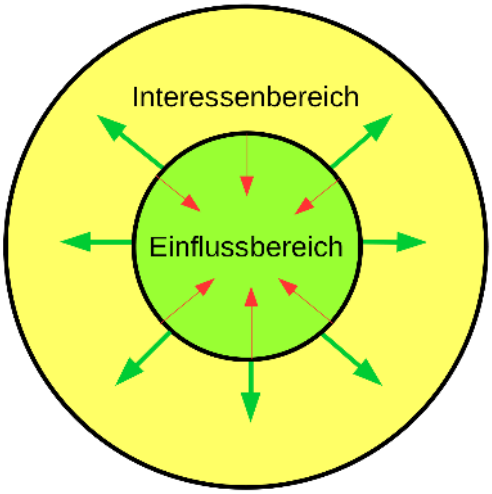
Kommentare:

Bettina S. T.: Großartig, wie du die Worte seziert hast. Diese Vorgehensweise wurde mir auch von meiner Spanischlehrerin empfohlen. Sie wollte, dass wir Schüler den Ursprung der Worte besser verstehen, um unser Vokabel- (huch, was macht denn ein Kabel in Vokabel?) Repertoire zu vergrößern. Den Nutzen kann ich nur bestätigen. Auch wer eine Fremdsprache lernen will, sollte das mal ausprobieren.

Meine Antwort: WOW, eine zusätzliche Möglichkeit, vielen lieben Dank für diesen Weg, werde ich auch ab sofort beim Lernen anderer Sprachen nutzen, danke danke danke

Erweitere deinen Einfluss!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 09.11.2020)



Während meines ersten Studiums durfte ich als Tutor die 10. Klasse unterrichten. Es war die Zeit, in der die “Mengenlehre” – nicht nur in der Universität, sondern auch – in der Schule unterrichtet werden sollte. Ich interessierte mich sehr für das Thema und habe erfolgreich auch die Schüler dafür begeistert. Das Thema “Schnittmengen” gehörte zu meinen Lieblingsthemen. Ich erwische mich immer noch, dass ich davon begeistert bin und unterschiedlichen Themen als Mengen betrachte und dann versuche deren “Schnittmenge” zu bilden. V.a. finde ich interessant, die “Elemente” innerhalb einer Schnittmenge zu untersuchen. Es sind Elemente, die ihren Nutzen gegenseitig erhöhen und ihre Nachteile gegenseitig aufheben. Schon alleine die Definition der Kriterien ist interessant, die bestimmen, welche Elemente zu einer Schnittmenge gehören.

Das Thema “Einflussbereich” in dem Buch “Die 7 Wege zur Effektivität” von Stephan R. Covey ist ein Beispiel dafür. Denn es verdeutlicht den praktischen Einsatz einer “Schnittmenge”.

Ich erlebe oft, dass das Thema für viele noch unbekannt ist. Daher stelle ich es dir nachfolgend aus meiner Sicht dar. Ein Impuls, dich tiefer damit zu beschäftigen und es anzuwenden.

Stelle dir einen großen Kreis vor. Dieser Kreis ist die Menge aller Themen, die dich interessieren. Den Kreis nennen wir den “Interessenbereich”. Jetzt stelle dir einen kleineren Kreis innerhalb dieses Kreises vor, der die (Schnitt-)Menge der Themen bildet, die dich interessieren und die du auch beeinflussen kannst. Diesen Kreis nennen wir den “Einflussbereich”. Die Inhalte dieser Bereiche sind z.B. Aktivitäten, Nachrichten, Herausforderungen, Dinge, Personen, Themen usw..

Nachfolgend nenne ich die Inhalte dieser Bereiche “Elemente”, unabhängig davon, welcher Art sie sind.

Deine Interessen sind groß. Wöchentlich, täglich, stündlich oder vielleicht minütlich kommen zusätzliche Elemente (Interessen) zu deinem Interessenbereich hinzu oder es fallen einige raus.

- Wie oft beschäftigst du dich mit den Elementen aus deinem Interessenbereich?
- Wie viele deiner Ressourcen (Zeit, Geld, Nerven, Energie usw.) verwendest du dafür?

- Wie viele dieser Elemente kannst du beeinflussen?

Die Antwort auf die letzte Frage bestimmt die Menge deines Einflussbereiches. Jetzt kommt es auf Folgendes an:

- Beschäftigst du dich weiterhin mit den Elementen, die in deinem Interessenbereich liegen? Oder
- Konzentrierst du dich voll und ganz auf die Elemente, die zu deinem Einflussbereich gehören?

Wenn du die letzte Frage mit “Ja” beantwortet hast, dann wird dein Einflussbereich immer größer. Je mehr du dich mit den Elementen aus deinem Einflussbereich beschäftigst, desto größer wird dieser Bereich und damit dein Einfluss. Und je mehr du dich mit den Elementen aus deinem Interessenbereich beschäftigst, desto kleiner wird dein Einfluss(-Bereich).

Wir leben in einer Zeit, in der uns täglich viele Informationen erreichen. Jede Information kann unser Interesse wecken. Gleichzeitig kann sie uns von unserem “Plan” ablenken. Die neue Information ist ja schließlich interessant und “allen anderen reden auch davon” und haben es auch “geliked!”. Die Herausforderung besteht darin, dass wir nur den Informationen (Elementen) nachgehen, die wir auch beeinflussen können. Unsere Ressourcen sind sehr wertvoll. Diese sollten wir nur für die Elemente einsetzen, die wir beeinflussen können. Unser Einflussbereich wird damit größer und größer und wir brauchen (noch) weniger Ressourcen einsetzen, um unsere Herausforderungen zu meistern.

Für mich ist folgender zusätzlicher Aspekt interessant. Je mehr wir uns mit unserem Interessenbereich beschäftigen, desto weniger Zeit und Kraft haben wir, uns mit den Elementen aus unserem Einflussbereich zu beschäftigen. Und dies führt dazu, dass wir sukzessive sogar “Elemente” übersehen, die wir bereits beeinflusst haben und weiterhin beeinflussen könnten. Wenn wir unseren Einflussbereich genauer analysieren, bekommen wir immer mehr Motivation, unsere Herausforderungen anzugehen. Unser bestehender Einflussbereich gibt uns die Bestätigung, Kraft, Unterstützung, Freude, Stolz und Stärke. Dies ist die notwendige Basis, um andere neue Herausforderungen anzugehen.

Es ist eine Herausforderung, den Ablenkungen zu widerstehen, die die “anscheinend interessanten Elemente” an uns stellen. Diese Herausforderung können wir mit unserer ständigen Wachsamkeit meistern. Unsere Wachsamkeit führt sukzessive zu einer Art Gewohnheit, die Themen erst zu prüfen, bevor wir unsere Ressourcen dafür einsetzen. Eine positive gesunde Gewohnheit statt einer negativen, ungesunden Sucht. Eine Prüfung basierend auf unseren Rollen und Ziele.

Wir können uns selbst große Freude schenken, wenn wir uns mehr und mehr mit den “Elementen” beschäftigen, die wir beeinflussen können. Diese Freude zeigt sich u. a. daran, dass wir die Elemente beider Bereiche sukzessive mit einer anderen Sicht betrachten. Wir entwickeln die Freude, unterschiedliche Innen- und Außenfassaden der einzelnen Elemente zu entdecken. Eine Freude, die uns davon abhält, blind etwas zu folgen. Eine Freude, die Themen, denen wir nachgehen, selbst ausgewählt zu haben. Eine Freude, die uns befähigt, bewusst die Elemente auszuwählen, mit denen wir uns beschäftigen wollen und dafür unsere Ressourcen einzusetzen. Eine Art “pro-aktives” Leben. Wir werden selbst eine “treibende Kraft” statt von unseren

“Interessen” getrieben zu werden. Eine treibende Kraft, die ihren Einfluss sowohl für uns selbst als auch für Andere nutzbringend einsetzt.

Es ist die “einfache Schnittmenge” zweier Kreise und der darin enthaltenen Elemente aus der “Mengenlehre”. Eine “Lehre”, die uns befähigt, aus der “Menge” der Informationen diejenigen auszusuchen, die uns ein “erfülltes” Leben statt “Leere” schenkt.

Ich hoffe, dir damit Impulse mitgegeben zu haben, dich damit zu beschäftigen.

Ich wünsche Dir viel Freude und Erfolg auf dem Weg, deinen Einflussbereich zu vergrößern. Und natürlich freue mich sehr auf dein Feedback und deine Erfahrungen.

Kommentare:

Bettina S.T.: Ich hätte nicht gedacht, dass ich der Mathematik einmal etwas Positives abgewinnen kann, aber deine anschauliche Darstellung des Themas mit den Schnittmengen gefällt mir sehr! Unterschwellig nehmen wir oft wahr, dass wir uns nicht genug auf die Dinge konzentrieren, die wir beeinflussen können. Du hast dies im Beitrag oben schwarz auf weiß formuliert und forderst uns auf, uns aktiv damit zu beschäftigen, die Inhalte in diese beiden Mengen einzuordnen. Das sind sehr gute Tipps, die jeder jederzeit anwenden kann. Besonders gut finde ich, dass du auch die psychologischen Folgen formuliert hast, die eine Konzentration auf den Einflussbereich hat. Bleiben wir alle wachsam!

Meine Antwort: vielen herzlichen Dank, es freut mich sehr.

Rollen und Ziele

(Erste Veröffentlichung als Blog am 24.11.2020)



Ich: “Wie geht es dir?”
Andere: “Viel zu viel Stress!”
Ich: “Was stresst dich?”
Andere: “Oh, viel zu viel; ich weiß nicht, wo mir der Kopf steht. Ich muss viel machen und niemand versteht mich. Ich glaube langsam bekomme ich auch Burnout.”
Ich: “Was sind die Aufgaben, die du machen “musst”?”
Andere: “Alles Mögliche, die Liste ist sehr lang.”
Ich: “Sind das eher private oder berufliche Aufgaben, die dich stressen?”
Andere: “Privat? Was ist privat? Privat habe ich auch viele Aufgaben, aber die müssen halt warten.”
Ich: “Wonach planst du deinen Tag, deine Woche, deine Zeit?
Andere: “Plan? Das funktioniert nicht. Ich laufe nur noch dem nach, was am meisten brennt.”
Ich: “Und wegen des Burnouts, machst du was dagegen?”
Andere: “Ich habe keine Zeit mich überhaupt damit zu beschäftigen. Wenn es da ist, dann ist es da und dann versteht vielleicht jemand, was alles von mir verlangt wird.”

So oder so ähnlich laufen Gespräche, die ich leider regelmäßig im beruflichen und privaten Umfeld höre. Eine falsche Lösung ist, auf das Burnout zu warten, damit andere die Ursachen verstehen. Ich gehe davon aus, dass wir hier derselben Meinung sind. Stress kann viele Ursachen haben. Es gibt zahlreiche Stressmanagement-Methoden. Sie analysieren die Ursachen und bieten entsprechende Lösungen an.

Aus meiner Sicht sollten wir uns als allererstes um unser wichtigstes Projekt im Leben kümmern, nämlich “unser Leben” selbst. Wir sollten uns bewusst machen, dass wir und nur wir dafür sorgen können, dass unser Leben erfolgreich wird. Wir können natürlich auch andere Projekte höher priorisieren, als das Projekt “unser Leben”. Aus meiner Sicht werden wir dann auch die restlichen Projekte in den Sand setzen.

- Wie kann jemand behaupten, dass er seine Projekte erfolgreich abschließt, wenn er sein wichtigstes Projekt ignoriert oder niedriger priorisiert?

- Wie kann jemand behaupten, er könne mit Projektressourcen umgehen, wenn er sich, als Individuum und als eine – vielleicht die wichtigste – Ressource seiner Projekte unbeachtet lässt?
- Wie kann jemand ein Projekt managen oder führen, wenn sein wichtigstes Projekt wegen Mangels an Management oder Führung scheitert oder – sozusagen – nebenbei läuft?
- Wie kann jemand im Projekt Transparenz fördern und fordern, wenn die Transparenz über seine Rollen, seine Ziele und die damit verbundenen Arbeitspakete – sogar für sich selbst – fehlt?
- Wie kann jemand ein "Treiber" der wichtigen Arbeitsschritte im Projekt sein, wenn er selbst "Getriebener" der Themen ist, die gerade "brennen".
- Wie kann jemand das Wohl der Projektbeteiligten berücksichtigen, wenn er seine eigene Gesundheit vernachlässigt?

Vielleicht brauchen wir mehrere Tage oder Monate, vielleicht auch nur wenige Stunden oder nur einen Augenblick der Achtsamkeit, bis uns die Wichtigkeit dieses Projektes "mein Leben" bewusst wird. Ggf. und hoffentlich dient dieser Blog ebenfalls dazu. Und wenn wir so weit sind, dann stehen uns dafür alle Methoden zur Verfügung. Aus meiner Sicht neben den Stressmanagement-Methoden auch die Projektmanagement-Methoden oder besser gesagt, Projektmanagement-Aspekte. "Mein Leben" ist ein wunderbares Projekt. Wir selbst sind der Auftraggeber, der Manager, die Führungskraft, der Kunde usw.. Wir können jede Rolle in diesem Projekt einnehmen, die wir möchten. Wir können einige Rollen mit anderen Ressourcen besetzen. Wir entscheiden, wann was gemacht werden soll! Wir planen, controllen und steuern das Projekt. Und dafür brauchen wir klare Transparenz über die Rollen, Ziele, gewünschten Ergebnisse und eine Art "Roadmap", deren Meilensteine wir z.B. wöchentlich prüfen können. Diese Transparenz hält uns den Spiegel vor. Ein Spiegel, der zeigt:

- Wie ehrlich sind wir zu uns selbst?
- Welche Rollen sind uns wichtig? Wie nehmen wir sie heute wahr?
- Beschäftigen wir uns mit Nebensächlichkeiten, statt unsere Ziele zu verfolgen, auch wenn sie die eine oder andere Herausforderung in sich tragen? Und warum ist das?
- Was bleibt alles liegen, wenn wir "ja" sagen, obwohl wir "nein" meinen, bzw. wenn wir etwas annehmen, obwohl wir ablehnen möchten?

Um die ersten Schritte zu gehen, um Transparenz zu schaffen, beschreibe ich dir nachfolgend eine Möglichkeit. Du kannst diese Möglichkeit ausprobieren. Ich betone "ausprobieren". Damit hast du in weniger als 4 Stunden eine Liste in der Hand. Die Liste macht für dich selbst transparent, "was du alles gemacht hast, machst und machen möchtest". Vor allem: Warum und für wen machst du sie?

Ich empfehle dir, die folgenden Schritte in einer ruhigen störungsfreien Umgebung durchzuführen. Am besten in einer Umgebung, in der du sehr weit schauen kannst. Z.B. auf einem Hügel, am Rande eines Feldes oder an einem Fluss oder am Meer. Aus meiner Sicht verhindern beengte Räumlichkeiten wie eine Art "Sichtbehinderung" freies Denken und die "Weitsicht".

1. Nimm einen Notizblock und schreibe alle deine Rollen, die du wahrnimmst oder zukünftig wahrnehmen möchtest. Schreibe sie einfach nieder. Am besten:

- Nimm Papier und Stift statt eines elektronischen Geräts. Es ist wichtig, dass du die Rollen aufschreibst. Was im Kopf ist, ist sowohl für dich als auch für andere unsichtbar und vage.
- Lass den Detaillierungsgrad oder die Gruppierung unbeachtet. D.h. du kannst z.B. folgende Rollen auflisten, auch wenn sie – vom Detaillierungsgrad her – unterschiedlich sind: (Angestellter, Bruder, Hausbesitzer, Vater/Mutter, Fahrradfahrer, Musiker, Individuum usw.). Vermeide alles, was dich davon abhält, frei zu denken und zu schreiben. Alles ist möglich. Sei Chancen-Denker statt an Hindernisse zu denken. Führe dafür ein einfaches echtes Brainstorming mit dir selbst durch.

2. Schreibe zu jeder dieser Rollen, die Ziele, die damit verbindest bzw. erreichen möchtest.
3. Ordne diesen Rollen die Tätigkeiten zu, die du aktuell durchführst. Sollten Tätigkeiten übrigbleiben, die du keiner Rolle zuzuordnen kannst, dann schreibe sie extra. Du kannst sie auch einer imaginären Rolle “X” zuordnen.
4. Prüfe, ob die Tätigkeiten, die du deinen Rollen zugeordnet hast, zur Erreichung der damit verbundenen Ziele beitragen.
5. Prüfen, wie viele Tätigkeiten der imaginären Rolle “X” zugeordnet sind. Sind sie wirklich deine Aufgaben? Welche deiner Ziele kannst du damit erreichen?
6. Nutze alle deine Fähigkeiten und dein Wissen und analysiere die Liste weiter. Eine Analyse, um noch mehr Transparenz zu schaffen. U.a. Transparenz darüber: Was sind deine Prioritäten? Welche der Rollen wecken ein klares starkes “Einverstanden” oder “Ja ich will” in dir?

Bereits jetzt hast du eine Liste in der Hand, die dir wie ein Spiegel zeigt, was du aktuell machst und was du tatsächlich machen möchtest. Eine Liste klar und deutlich aufs Papier gebracht. Niemand kann dir vorschreiben, wann du die Liste ergänzt, analysierst oder bearbeitest. Du hast dafür lebenslang Zeit. D.h. nur du entscheidest, wie wichtig diese Liste ist. Nur du kannst dir dafür Zeit nehmen. Denke daran, sie ist ab sofort die Basis für deine zukünftigen Aktivitäten, Aufgabe, Rollen, Ziele und v.a. für deine Planung. Eine Planung für dein wichtigstes Projekt: “dein Leben”.

Jetzt ist es in deiner Hand, wie es weitergeht. Setze Methoden ein, die du kennst, oder lerne weitere dazu (z.B. siehe Literatur) oder hol dir Hilfe. Gerne stehe ich dir auch in meinen Trainings oder als Coach zur Verfügung. Weitere ergänzende Trainingsangebote findest du auf meiner Homepage.

Am Ende gebe ich dir ein faszinierendes Zitat von Covey mit.

> “Der Schlüssel liegt nicht darin, Prioritäten für das zu setzen, was auf Ihrem Terminplan steht, sondern darin, Termine für Ihre Prioritäten festzusetzen” (*Stephen R. Covey)*

Ich wünsche dir viel Freude und Erfolg bei deinem Projekt und deinen Projekten. Ich freue mich auf deine Erfolge und natürlich deine Berichte darüber.

Literatur:

- Stephen R. Covey; Die 7 Wege zur Effektivität, Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg. 2012; FranklinCovey.

Kommentare:

Ulrike G.:

Hallo Ali,
ich habe heute das erste Mal in deinem Blog gelesen… nicht, dass mich das vorher nicht interessiert hätte, sondern weil ich dachte, ich hätte keine Zeit dazu. Weil ich die X-Tätigkeiten höher priorisiert habe ;-).
Passt wie A… auf Eimer, oder?
Heute hat BIRGIT (oder der liebe Gott) unter falschem Namen meine Aufmerksamkeit auf deinen Blog in den Focus gerückt… und DU hast mich angerufen!
Ist das nicht irre ???
Jedenfalls fasziniert es mich total, was du sagst und ich werde mich noch diese Woche an meinen Lieblingsort mit einem Notizblock setzen :-)).
Ich danke dir für diese inspirierende Methode… ich weiß jetzt schon, dass sie mir Klarheiten verschaffen wird . Und die Unklarheiten werden wir dann vielleicht mal besprechen ;-)…
Was für ein Tag, der mir das geschenkt hat !
Nochmals ganz liebe Grüße
Ulli

Meine Antwort: Hallo liebe Ulli, ich danke dir, es freut mich sehr und vielen Dank den lieben Gott ebenfalls für den faszinierenden Tag. Liebe Grüße Ali

Blog Nr. 10

(Erste Veröffentlichung als Blog am 09.12.2012)



Ich freue mich sehr, dass ich bereits den zehnten Blog schreiben darf. In meinem ersten Blog habe ich u. a. erwähnt, dass ich regelmäßig schreiben und sie zeitnah allen Interessierten zur Verfügung stellen möchte. Dieses Ziel habe ich – mit Hilfe Gottes – bereits zum zehnten Mal erreicht.

Inzwischen bin ich einem weiteren Ziel nähergekommen. Das Ziel: auf diesem Wege viele Menschen zu erreichen und ihnen Impulse mitzugeben. Manche Beiträge werden – z. B. laut LinkedIn – von mehr als 800 Personen “gesichtet”. Ich hoffe, dass sie auch gelesen und angewendet werden. Ich bekomme zahlreiche “likes” und Feedbacks auf unterschiedlichen Wegen wie: Xing, LinkedIn, WhatsApp, E-Mail, Telefon, direkt als Kommentar unterhalb des Beitrages oder im persönlichen Gespräch. Vielen Dank dafür.

Es ist eine große Freude für mich, auf diesem Wege viele Menschen – v. a. in diesen unangenehmen Zeiten – zu erreichen. Unangenehme CORONA-Zeiten für viele von uns. Sie sind u. a. auch die Ursache dafür, dass ich sechs geplante Trainings absagen musste. Die Rückmeldungen aller meiner bisherigen Teilnehmer verdeutlichen, dass sie die Wirkung des Trainings in dem direkten Kontakt und Erleben der besonderen Atmosphäre sehen. Es geht um „Soziale Kompetenz“ und weniger um „Digitale Kompetenz“. Die Trainings für den Aufbau von „IT-Kompetenzen“ können und werden online angeboten. Der Aufbau und die Weiterentwicklung von Fähigkeiten und Fertigkeiten, die für „soziale Interaktionen mit und zwischen den Menschen“ notwendig sind, bedürfen – aus meiner Sicht – die direkte Interaktion mit den Beteiligten. Ich freue mich sehr, dass ich Dir auf diesem Wege einige Impulse mitgeben kann. Impulse, die dich dazu bewegen sollen, selbst aktiv werden. Ich freue mich sehr, dass ich einigen Themen noch auf meiner Liste habe, worüber ich – so Gott es will – schreiben werde.

Ursprünglich wollte ich die Gelegenheit nutzen, um dich mit diesem zehnten Beitrag um extra Feedback bitten. Dafür hatte ich z. B. die folgenden Fragen vorgesehen:

1. Wie bist du auf meinen Blog aufmerksam geworden?
2. Welche der Beiträge fandest du für dich persönlich hilfreich?
3. Welche der Beiträge haben dich dazu motiviert, selbst aktiv zu werden und anderen etwas mitzuteilen? Was hast du aus dieser Motivation gemacht?

4. Über welche Themen sollte ich aus deiner Sicht noch schreiben?

Ja, “ursprünglich wollte ich”. Dann gingen mir einige Gedanken durch den Kopf. Gedanken wie:

- Würdest du deine Antworten preisgeben, wenn jeder sie lesen kann?
- Würdest du deine Antworten mir persönlich mitteilen?
- Würdest du deine Motivationen offenlegen?
- Wie würdest du damit umgehen, wenn du ein Thema vorschlägst, worüber ich wenig schreiben kann oder ungern schreiben möchte?

Ursachen dieser Gedanken sind vielleicht auch, dass ich selbst ebenfalls ungern an bestimmten “Umfragen” teilnehme. Diese Freiheit hat jeder von uns. Und genau diese Freiheit motiviert mich dazu, dass ich doch die obigen Fragen an dich stelle. Und du bist vollkommen frei, ob du sie beantwortest. Und ob du deine Antworten für alle sichtbar machst, z. B. als Kommentar zu diesem Beitrag oder sie mir direkt zusendest oder mir persönlich zuflüsterst.

Damit bitte ich dich, dir die Zeit zu nehmen und die obigen Fragen zu beantworten. Die Zeit für eine Art “Rückblick”. Ein Rückblick als erstes für dich selbst. Eine Art “innehalten” und nachprüfen, welche Impulse wieder in Vergessenheit geraten sind und warum? Nutze die Antworten, um die Impulse in Taten umzusetzen.

Und wenn du möchtest, vollkommen frei von jeglichem Zwang, teile deine Antworten auch mit mir, wenn du sie anonym veröffentlichen möchtest oder veröffentliche sie selbst z. B. als Kommentar zu diesem Blog. Vielen herzlichen Dank dafür.

Automatisch, Elektrisch, Digital!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 23.12.2020)



Vorab einige Sätze, um die Entstehung evtl. falscher Eindrücke und Wahrnehmungen zu vermeiden. Ich unterstütze die Digitalisierung und Automatisierung seit Jahren als Facharchitekt, Business-Analyst und Projektkoordinator in unterschiedlichen Unternehmen. Ich bin dankbar, diese Epoche mitgestalten, miterleben und davon profitieren zu dürfen. Mit nachfolgendem Inhalt möchte ich einige Gedankenansätze ansprechen. Gedanken, die wir alle berücksichtigen sollten, während wir Aufgaben in diesen Gebieten wahrnehmen. Gedanken, die uns unterstützen sollen, die menschlichen Aspekte jeder Entwicklung, jeder Dienstleistung ebenfalls zu berücksichtigen.

Es gab einige Tage während meiner Schulzeit, in denen ich sehr viel Schach gespielt habe. Es waren tolle Erfahrungen u.a. beim Erlernen neuer Züge. Zusätzlich kam mir – Gott sei Dank – sukzessive auch die Erkenntnis, dass ich viel wertvolle Zeit dafür verwendete. Eines Tages, als einige Freunde gemeinsam wieder Schach spielten, sagte ich folgendes: „Eines Tages wird die Menschheit Geräte entwickelt haben, die selbst mit sich spielen und wir dann mehr Zeit für andere Tätigkeiten haben“. Das war vor ca. 50 Jahren. Ungefähr 10 Jahre später hatte ich die Möglichkeit, selbst mit den ersten Computern zu arbeiten und mit Lochkarten Programme zu schreiben. Es war das erste Mal, dass ich mich wieder daran erinnerte, was ich damals behauptet hatte. Seitdem erinnere ich mich in unterschiedlichen Situationen wieder daran.

Eine dieser Situationen war vor ca. 34 Jahren, als ich erstmals einen Kaugummiautomaten gesehen habe. Er machte mich sehr nachdenklich und traurig. Aus dem Iran kannte ich Verkäufer, die mit einem kleinen Bauchladen z. B. an den Kreuzungen Kaugummi verkauften. Oder auch kleine „Tante Emma-Läden“, die alles Mögliche im Sortiment hatten. Es war immer eine Konversation, „Social Media“, „Nachrichtenticker“ und vieles mehr, – einfach ein Erlebnis, ein Kaugummi zu kaufen. Ja tatsächlich, sie haben auch einen einzelnen Kaugummi statt Kaugummipackungen verkauft. Der Verkäufer war ein lebendiger „Nachrichtenticker“, vor allem für die regionalen Nachrichten. Er wusste fast alles, was geschehen ist und noch geschehen sollte. Der Käufer hat sich gerne mehr Zeit genommen, um ihm zuzuhören. Und wenn weitere Käufer – unterschiedlicher Altersklassen – dazu kamen, dann war das eine für alle Nutzen bringende „Live Konversation“. Einen Kaugummi zu kaufen dauerte solange, wie der Käufer sich informieren und sich dafür Zeit nehmen wollte. Und der Verkäufer finanzierte sein Leben davon. Und jetzt stand ich vor dem Kaugummiautomaten. Münze reinschmeißen, Schalter betätigen, Kaugummi rausnehmen, fertig. Dauer: weniger als 30 Sekunden. „Konversation?“, „regionale Nachrichten?“ – fehlten. Anschließend schmeckte der Kaugummi anders.

Weitere Situationen, in denen ich mich an meine damalige Behauptung erinnerte, waren und sind z.B.:

- als ich die Zeitungsboxen am Straßenrand gesehen habe

- als ich meinem ersten Schachprogramm auf C64 zugeschaut habe, wie zwei (Software-) Spieler miteinander spielten und ich nur zuschauen durfte
- als das gesamte Bahnhofgebäude des Ortes geschlossen, alle Mitarbeiter entlassen und alles durch einen einzigen Automaten ersetzt wurden. Einen Automaten der schriftlich kommuniziert und sich höchstens durch Piepsen oder eine „digitale“ Sprache hörbar macht. Und die „Konversation“ seitens des Käufers nur zu hören ist, wenn ihn der Automat wieder nicht verstanden hat. Und das Gebäude steht seitdem leer und verfällt
- immer wieder, wenn ich von dem “Eier-Automaten” im “Eier-Häuschen” Eier kaufe und dabei die Unterhaltung mit der Bauernfamilie vermisse
- immer wieder, wenn mir anstatt des freundlichen Wächters, der elektrische Kartenleser und die drehbaren Eisenstangen den Zugang zu den Gebäuden gewähren
- immer wieder, wenn ich in den Nachrichten höre, wie sehr die Online-Bestellung die kleinen feinen Läden beeinflusst

Ja, meine Behauptung ist wahr geworden. Haben wir jetzt mehr Zeit? Was machen wir mit dieser frei gewordenen Zeit? Verwenden wir sie für unser Leben, für mehr soziale, direkte Interaktion mit Menschen? Verwenden wir sie für die Kosten-Nutzen-Analyse der einzelnen „Erfindungen“? Kosten auch im Sinne von menschlichen Schicksalen. Oder verwenden wir die Zeit, um weitere „Automaten“ zu finden? Motto „immer mehr, immer weiter, immer schneller“.

Wir haben die Chance, die Möglichkeiten zu nutzen und Produkte und Dienstleistungen anzubieten, die die menschlichen Aspekte berücksichtigen. Um diese Chance aktiv wahrzunehmen, brauchen wir nur die Menschen einzubeziehen und ihnen zuhören, die bei dieser Weiterentwicklung beteiligt und von den Ergebnissen betroffen sind. Sowohl die Beteiligten als auch die Betroffenen besitzen jahrelange Erfahrungen und das Wissen. Sie wissen, wo die „Digitalisierung“ und „Automatisierung“ für alle Menschen Nutzen bringt und wo stattdessen nur mehr Geld für wenige Aktoren rausspringt. Sie wissen, welche positiven und welche negativen Auswirkungen die Ergebnisse mit sich bringen.

Wir alle können die Entwicklung so steuern, dass die menschlichen Aspekte noch mehr berücksichtigt werden. Wir, v.a. diejenigen von uns, die in unterschiedlichen Rollen bei der Digitalisierung, Automatisierung oder Herstellung von elektrischen Geräten mitwirken. Wir müssen und sollten nur einmal mehr als vorgesehen mit den Beteiligten und den Betroffenen zu reden. Wir müssen und sollten einmal mehr die Effektivität statt der Effizienz in den Vordergrund unserer Vorhaben stellen. Effektivität im Sinne von “menschlich relevante Ziele erreichen”. Die menschlich relevanten Aspekte auf Kosten von Effizienz – im Sinne von Reduzierung von Ressourcen, Kosten und Zeit – zu vernachlässigen, ist aus meiner Sicht ein Missbrauch der Erfahrungen und der bisherigen Entwicklungen statt deren Nutzung. Ich bin mir sicher, dass es bereits einige Erfinder, Designer und Entwickler gibt, die in diese Richtung denken und arbeiten. Wir können und sollten von ihnen lernen und sie unterstützen.

Wie wäre es, wenn wir statt **IOT** (internet of things) von **TFH** (things for humans) o. ä. reden und es anstreben. Vielleicht können wir damit die Gemeinsamkeiten bündeln und die daraus entstehenden Synergien nutzen.

Ich bin sehr gespannt auf deine Ideen, Beiträge, Vorschläge und Schritte in dieser Richtung. Vorab vielen herzlichen Dank dafür.

Kommentare:

Bettina S.T.: Viele unserer Mitmenschen betrachten Menschen nur als Kosten und wachen erst auf, wenn sie einmal selbst von anderen so gesehen werden. Dann ist der Schock groß.

Meine Antwort: ich hoffe, dass wir selbst immer Achtsam den anderen als Mensch wertschätzen und damit Vorbild für andere seien können. Herzlichen Dank für deinen Kommentar.

„Außensicht“ für mehr Erfolg!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 08.01.2021)



Mit der nachfolgenden Geschichte gehe ich auf ein Thema ein, dessen Berücksichtigung – aus meiner Sicht – den Unternehmen mehr Erfolg garantiert. Das Thema: Nutzung von Erfahrungen der Anderen, so eine Art Transfer der “Außensicht” nach “Innen”.

Ungefähr zehn Jahre lang war ich in einem Unternehmen als Produktverantwortlicher für eine Software zuständig. Ich kannte mich mit der Software, deren Einsatz und dem Einsatzgebiet sehr gut aus. Durch meine Rolle als Produktverantwortlicher hatte ich den direkten Kontakt mit den Benutzern innerhalb und außerhalb des Unternehmens. Daher kannte ich (auch) deren Schwierigkeiten bei der Nutzung der Software. Es war offensichtlich, dass einige Funktionalitäten benutzerfreundlicher gestaltet werden konnten und sollten. Auch die Konformität zum Einsatzgebiet sollte verbessert werden. Die Benutzer berichteten mir, dass die Handhabung eher für Studenten geeignet sei als für den produktiven Einsatz. Jede neue Version der Software brachte noch mehr Funktionalitäten mit sich. Funktionalitäten, die nur wenige Kundenwünsche erfüllten. Die Neuerungen schienen mehr die Neugier der Entwickler zu befriedigen.

Vor ca. 18 Jahren hatte ich die Möglichkeit, den Leiter der Software-Entwicklung des Herstellers dieser Software zu treffen. Ein sehr informatives und angenehmes Treffen. Während des Gespräches bat er mich um Feedback. Ich habe ihm versprochen, ihm später die Verbesserungsvorschläge unserer internen Benutzer zuzusenden. Wir hatten diese auch (vorher schon) regelmäßig dem Hersteller mitgeteilt. Zusätzlich gab ich ihm meine persönliche Empfehlung: “Senden Sie bitte regelmäßig eine(n) Ihrer Entwickler*innen zu den Kunden, um z. B. eine Woche direkt mit den tatsächlichen Benutzer*innen Ihrer Software zu arbeiten. Sie werden dann direkt und live erleben, welche Funktionalitäten tatsächlich verwendet, welche tatsächlich gebraucht werden und welche noch fehlen. Dadurch bekommen Ihre Entwickler*innen die Sicht von außen, also aus Sicht der Kunden. Und sie können damit ihre “wissenschaftliche” Sicht um die “produktive” Sicht erweitern und diese Erkenntnisse in die Entwicklung neuer Versionen einfließen lassen. “

Es gibt den Begriff “Betriebsblindheit”. Ich finde den Begriff unpassend. Ich erlebe täglich in unterschiedlichen Unternehmen, dass sich die internen Mitarbeiter*innen enorm für das Unternehmen einsetzen. Sowohl das Unternehmen als auch die einzelnen Mitarbeiter*innen sorgen ständig dafür, dass sie sich weiterbilden und sich neue Erkenntnisse aneignen. Es ist falsch, sie als “betriebsblind” zu bezeichnen. Die eigenen Mitarbeiter*innen sind die Säulen des Unternehmens. Sie sind jahrelang durch “dick und dünn” gegangen und haben das Unternehmen erfolgreich dahin gebracht, wo es jetzt steht.

Um diesen Erfolg fortzusetzen, sollte ihnen “der Blick nach Außen” erleichtert werden. Die “Außen”-Entwicklung – die Entwicklung in der Welt – ist enorm. Die Mitarbeiter*innen sind damit beschäftigt die “internen” Herausforderungen zu meistern. Die zusätzliche “Außen”-Sicht kann

ihnen sukzessive und während der Arbeit gezeigt – und betrachtet – werden. Dafür stehen u. a. folgende Möglichkeiten zur Verfügung:

- Nutzen Sie regelmäßige Retrospektive-Meetings, um die Ideen, Bedarfe und Gedanken Ihrer Mitarbeiter*innen direkt zu erfahren. Identifizieren Sie gemeinsam mit ihnen die zugehörigen Maßnahmen und setzen Sie diese gemeinsam um.
- Ermöglichen Sie Ihren Mitarbeitern*innen – so viel wie möglich – die direkte Zusammenarbeit mit den Kunden. Und vor allem den direkten Austausch mit den tatsächlichen (Be-)Nutzern Ihrer Produkte und Dienstleistungen.
- Setzen Sie externe Mitarbeiter*innen u. a. als Sparringspartner und Unterstützer für Ihre internen Mitarbeitern*innen ein, da sie Erfahrungen und Expertisen aus unterschiedlichen Branchen und Unternehmen mitbringen.
- Organisieren Sie aktiv Informationsveranstaltungen, die Ihren Mitarbeitern*innen eine branchenfremde “Sicht” ermöglichen.
- Sprechen Sie direkt, regelmäßig und bei jeder Gelegenheit mit Ihren Mitarbeitern*innen und hören Sie ihnen aktiv einfühlsam und empathisch zu.

Und wenn jetzt jemand denkt “das kostet alles Geld und Zeit”, dem gebe ich Folgendes mit: Nur derjenige, der rechtzeitig Saaten sät, erntet die gewünschte Ernte, sonst bleibt ihm nur “Unkraut” übrig.

Das Thema kann und soll in jedem Unternehmen und in jeder Branche individuell behandelt werden. Ich hoffe, dass die obigen Impulse die Verantwortlichen dazu bewegen, damit zu starten. Gerne stehe ich Ihnen auch für die Analyse des IST-Zustandes und für einen (Start-) Workshop zur Verfügung. Ich freue mich auf Feedback, Meinungen, Vorschläge und weitere Impulse dazu.

Aktives, einfühlsames empathisches Zuhören!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 22.01.2021)



Wenn wir uns selbst fragen, zu wem wir am liebsten gehen, fallen uns schnell einige Namen ein. Wenn wir uns die Gründe dafür genauer anschauen, sehen wir, dass sie alle eins gemeinsam haben: sie hören uns zu. D.h. wir schätzen und lieben diejenigen, die uns zuhören. Es ist von unschätzbarem Wert, solche Familienmitglieder, Freunde, Bekannte und Kollegen zu haben. Zuhören ist auch ein unschätzbares Geschenk, das wir ihnen und anderen geben können.

Aktives und einfühlsames Zuhören ist etwas, das wir lernen, üben und anwenden können. Es ist wie Lesen, Sprechen, Laufen oder Fahrradfahren. Wollen, Üben und aktiv Anwenden sind die Werkzeuge dazu. Und es ist unabhängig vom Alter, der Umgebung usw.

Gerne schreibe ich in diesem Blog darüber. Das Thema ist ein wichtiger Bestandteil meiner Trainings. Die Wirkung des aktiven einfühlsamen Zuhörens ist v.a. bei der Kommunikation und beim Aufbau und Erhalt einer nachhaltigen Beziehungen sehr wertvoll.

> „Denn ich glaube fest daran, dass alle Kommunikationskunst der Welt auf Sand gebaut ist, wenn das Fundament des Zuhörens fehlt.“ (*Anja Niekerken)*

Der liebe Gott hat uns die notwendigen Werkzeuge dafür gegeben. Bei genauerer Betrachtung ist deren Anzahl ein Zeichen dafür, wie wir sie einsetzen sollten. Er hat uns zwei Augen, zwei Ohren, zwei Nasenlöcher, zwei Gehirnhälften, zwei Hände, zwei Füße usw. aber nur *einen* Mund gegeben. Es ist interessant zu beobachten, wie oft wir unseren Mund einsetzen, obwohl wir davon nur einen haben, und wie oft wir die restlichen (Sinnes-)Organe verwenden, von denen wir zwei haben. Unsere Sinne Sehen, Hören, Riechen, Schmecken und Fühlen sind die Werkzeuge für das Zuhören. Wir haben die Werkzeuge und diese können wir durch Übung und Einsatz trainieren und immer mehr die Chancen immer mehr wahrzunehmen. Die Chancen, unsere Kommunikation – und damit unsere Wirkung – zu verbessern.

Wir sollten unsere Augen, Ohren, Nasenlöcher, Gehirnhälften und Arme offen halten und alles auf- und wahrnehmen, was der Sprecher uns mitteilen möchte. Und je mehr wir dies trainieren, desto mehr können wir sehen, hören, riechen, verstehen und respektieren.

Unsere beiden Augen geben uns die Möglichkeit, u.a. die Körpersprache des Gesprächspartners genauer wahrzunehmen. Unsere beiden Gehirnhälften sind dazu da, dass wir sowohl die einzelnen Bestandteile der Kommunikation wahrnehmen als auch deren Zusammenhänge. Sie helfen uns, ständig unsere Leitbilder, unsere Werte und unser Gewissen einzubeziehen und das Gehörte — über das akustische Hören hinaus — auch zu verstehen.

Und natürlich können wir unseren Mund öfter für ein Lächeln einsetzen, anstatt ihn ständig nur zum Reden zu verwenden.

Das Motto ist:

> „Erst verstehen, dann verstanden werden!“ (*Stephen R. Covey)*

Es ist vielleicht die Ungeduld, die uns daran hindert, dem Anderen genügend Zeit zum Reden zu geben. Genügend Zeit, in der wir alle unsere Gedanken zur Seite legen und nur zuhören. Ich garantiere dir, du wirst ebenfalls drankommen und dann wird er/sie dir viel besser zuhören. Ich vergleiche unser Gehirn gerne mit einem Computer-Prozessor. Unser Prozessor sollte beim Zuhören einen und nur einen „Thread“ (Arbeitsauftrag, -ablauf) kennen und zulassen und das ist: zuhören. Wir neigen dazu, bereits nach wenigen Minuten Zuhören, unseren Prozessor eher damit zu beschäftigen, was wir antworten wollen. Oder er ist damit beschäftigt, die Muster zu erkennen und das Gehörte in die uns bereits bekannten Schubladen zu stecken. Schubladen, die uns u.a. daran hindern, etwas vollkommen Neues zu erfahren. Schubladen, die uns daran hindern, offen und unvoreingenommen jemandem respektvoll und zu 100 Prozent zuzuhören. Schubladen, die unser Wachstum und unseren Erfolg verhindern oder mindestens erschweren. Vielleicht ist das auch der Grund dafür, dass unser Prozessor (das Gehirn) heiß läuft und zu ungewollten Reaktionen führt. Reaktionen, bei denen wir uns bei genauer Betrachtung fragen, ob sie wirklich von uns kamen.

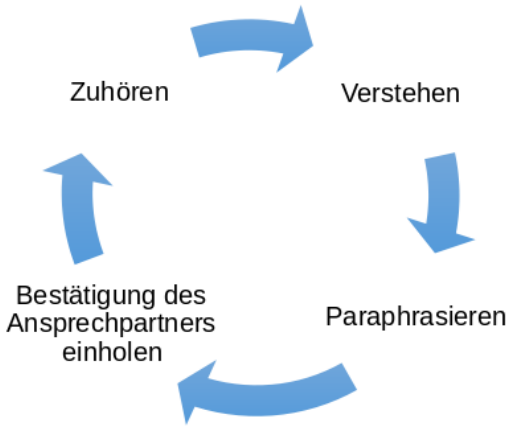
> „Um zuzuhören brauchen wir Geduld, Offenheit und den Wunsch zu verstehen – hervorragende Charaktereigenschaften“ (*Stephen R. Covey)*

Meine Empfehlung: zähle bis 100, wenn du merkst, dass dich deine Ungeduld wieder dazu zwingen möchte, doch jemanden zu unterbrechen und selber etwas zu sagen. Das Zählen ermöglicht es dir, trotzdem voll dabei zu sein und zuzuhören, bevor du deine Meinung kundtust. Und das gibt dir zahlreiche überraschende Erfahrungen, die du nie erwartet hättest. Und diese Erfahrungen motivieren dich, immer mehr zuzuhören. Und auch mal zwei oder dreimal bis 100 zu zählen, wenn mal jemand über seiner Zeit hinaus redet.

Jedes Gespräch, jede Kommunikation braucht Sprecher und Zuhörer. Fehlende Zuhörer sind wie Gespräche, in denen die „Verbindung“ fehlt, so eine Art „Selbstgespräch“. Solche „Verbindungsprobleme“ erlebt jeder von uns in diesen Zeiten. Bei Online-Sitzungen merken wir die Verbindungsprobleme früher oder später. Und wie ist es bei einem persönlichen direkten Gespräch? Die Verbindungsstörungen werden z. B. durch unsere Gedanken verursacht und wir merken es nur, wenn wir aktiv darauf achten. Sonst steht die Bild- und Ton-Verbindung, aber der Empfänger ist gedanklich abwesend oder auf Warte-Position.

Nachfolgende Punkte geben dir weitere Impulse. Impulse, die dich unterstützen, bei deinen nächsten Begegnungen aktiv, einfühlsam und empathisch zuzuhören.

1. **Aktiv:**
   Beobachte aktiv deine Gespräche und die Gespräche zwischen den anderen. Breite die Gespräche aktiv vor und nach. Vor allem die Nachbereitung gibt dir die Möglichkeit zu analysieren, wie du deine Rolle als Zuhörer tatsächlich wahrgenommen hast. Und wie du sie zukünftig besser wahrnehmen möchtest.
   Schaffe aktiv den richtigen Rahmen. Achte darauf, dass alle Störungen beseitigt sind. Und wenn eine Störung unvermeidbar ist, dann thematisiere es und triff mit dem Sprecher die notwendigen Maßnahmen.
   Nimm dir aktiv für das Zuhören Zeit oder besser gesagt, für den Sprecher als Mensch. Es geht darum, jemanden zu erleben. Es geht um Zusammenleben, Zusammenarbeiten, Zusammensein. Dafür ist Effektivität gefragt. Hier nur an Effizienz zu denken, ist fehl am Platz. Der angebliche aktuelle Zeitsparnis zahlt jeder später mehrfach zurück. Also nimm dir bewusst Zeit. Und solltest du es eilig haben, dann sage es offen und biete dafür einen anderen Zeitpunkt an. Und erlebe und genieße die Wirkung der Wertschätzung, die dadurch von den anderen wahrgenommen wird. Halte dich erst zurück und genieße das Dasein anderen Menschen mit deinem vollen Dasein. Ich garantiere dir, wenn derjenige sich vollständig wahrgenommen und verstanden fühlt, bekommst du von ihm genügend Respekt, Offenheit und Zeit, um ihm deine Ideen, Gedanken, Antworten usw. ebenfalls mitzuteilen.
   Und schließlich aktiv heißt, der Zuhörer führt den folgenden Zyklus solange durch, bis der Sprecher sich verstanden fühlt: Zuhören, Verstehen, Paraphrasieren, Bestätigung des Sprechers einholen, Zuhören … .



2. **Einfühlsam:**
   Nutze alle deine Sinnesorgane und umarme den Sprecher bildlich mit deinen Ohren, deinen Augen, deiner Nase, deinem Herzen und spüre, fühle und erfasse ihn selbst, seine Worte, seine Idee, seine Gedanken und sein Dasein.

3. **Empathisch:**
   Es ist die Empathie, die uns die Freiheit gibt, etwas zu akzeptieren. Es liegt vollständig an uns, ob wir es auch anwenden und praktizieren. Das ist für mich der Unterschied zwischen Empathie und Sympathie. Sympathie bedeutet, eine Idee für gut finden und sie auch zu praktizieren, umsetzen bzw. jemanden zu folgen. Empathie befreit uns davon und gibt uns die Freiheit. Eine Freiheit, die uns von allen Ängsten befreit, manipuliert zu werden. Eine

Freiheit, die uns befähigt, alle Ideen zu akzeptieren und zu respektieren. Eine Freiheit, die uns zu gewünschter Offenheit führt. Offen für andere Ideen, Lösungen und Meinungen. Eine Offenheit, die uns ermöglicht, Empfindungen, Gedanken, Emotionen und Motive des Sprechers wahrzunehmen und zu verstehen. Und damit Zuhören, um zu verstehen statt um zu antworten.

Es ist wunderbar, wie oft wir erstaunliche und überraschende Kenntnisse erlangen, wenn wir aktiver, einfühlsamer und empathischer zuhören. Ich wünsche dir zahlreiche dieser wunderbaren Momente.

Literatur:

- Anja Niekerken; Das Geheimnis richtigen Zuhörens; Wie Sie erfolgreicher und besser kommunizieren, 2020; Springer Verlag
- Stephen R. Covey; Die 7 Wege zur Effektivität, Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg. 2012; FranklinCovey.

Kommentare:

Ulrike R.:
Super Ali
Sehr gut und sehr hilfreich.
Werde wieder anfangen darauf mehr zu achten
LG Uli

Meine Antwort: Es freut mich sehr, vielen lieben Dank liebe Uli und weiterhin viel Freude und Erfolg

Ulrike G.:
Hey Ali,
das mit dem bis 100…200 oder auch 300 zählen ist eine gute Technik.
Ich habe festgestellt, dass ich viel zählen musste am Anfang, weil ich zwar empathisch, aber ein ungeduldiger Zuhörer bin. Das Witzige dabei ist, dass ich Menschen, die mich unterbrechen, furchtbar finde :-DD.

Es war also viel Zählen angesagt…hättest du allerdings nicht in so ansprechender und buchstäblich „sinnlicher“ Art und Weise beschrieben, wie es sich anfühlt, wenn man den anderen wirklich „erleben“ und „erfühlen“ kann, hätte ich schon sehr schnell aufgehört zu zählen.

Ich war die ganze Zeit sehr neugierig auf das „Geschenk“ ….

Deshalb ist dein Hinweis auf die sich einstellende FREIHEIT ohne Wertung zuhören zu können und das GLÜCK über die pure Anwesenheit des Sprechers so toll!
Es gebietet nicht nur die Höflichkeit und die Wertschätzung des anderen, gut zuzuhören – nein, es ist ein Geschenk an sich selbst, was man sich dadurch macht.

Das hatte ich also nach diversen Zähl-Arien schon erfahren.

Ich habe schließlich heute eine Freundin angerufen, die ich sehr mag, bei der es mir allerdings sehr schwer fällt, lange zuzuhören, da sie sehr detailreich erzählt (im Grunde so wie ich ;-)).

Ich war deshalb schon zu dem Schluss gekommen, dass ich sie einfach nicht mehr anrufe, weil mir diese ihre Ausführungen einfach zu lange dauerten. Obwohl der Inhalt an sich immer bereichernd ist.

Nach meinen vorausgegangenen „Zählerfolgen“ mit anderen Sprechern war ich mir trotzdem nicht sicher, ob ich bei ihr am Ende ein schönes Gefühl durch intensives Zuhören haben würde…ich war sehr skeptisch.

Und wie du schon erahnen kannst: Es war wunderschön :-). Ich musste gar nicht zählen, sondern manchmal schmunzeln, weil ich bei bestimmten Ausführungen dachte, dass ich sie jetzt normalerweise unterbrochen hätte…ich fühlte mich tatsächlich von dem Gewicht befreit, das Gespräch abkürzen oder bewerten zu wollen…es war einfach LEICHT und dadurch konnte ich sie viel besser hören und fühlen.

Ich danke dir sehr herzlich für diese schöne Anleitung zur Wertschätzung des Zuhörens.

Ganz liebe Grüße
Ulli

Meine Antwort: Hallo liebe Ulli, es freut mich sehr. Vielen lieben Dank, dass du deine Erfahrung mit mir und allen teilst. Es ist eine große Ehre. Danke Dir. Liebe Grüße und auf ein hoffentlich baldiges Wiedersehen.

Vor, während und danach!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 07.02.2021)



Es geht um die Wirkung von Vor- und Nachbereitung, sowie um die dazugehörigen Checklisten für eine erfolgreiche Kommunikation oder Durchführung einer Aufgabe. Vorab eine Art Metapher dazu.

Auf einem Feldweg gibt es eine Bank und mehrere Schilder, die die Passanten und Radfahrer auf Gefahren und Vorsichtsmaßnahmen hinweisen. “17% Steigung”; “STOP! Achtung! Scharfe Linkskurve”, “Bitte extrem langsam fahren!”, “Achtung! Gefällstrecke, Sturzgefahr, Bitte absteigen”.

Gott sei Dank, habe ich die Möglichkeit mehrmals in der Woche auf diesem Weg zu wandern. Dabei beobachte ich Wanderer und Fahrradfahrer. Manche halten an, schauen sich die Schilder an. Manche machen eine kleine Rast auf der Bank und setzen dann ihre Wanderung bzw. ihre Fahrt fort. Einige wandern bzw. fahren einfach weiter. Manchmal höre ich deren Bremsen quietschen, wenn sie kurze Zeit später von der Steigung oder den “scharfen Linkskurven” überrascht sind. Die, die von der entgegengesetzten Richtung kommen, machen meist eine Rast auf der Bank. Sie erholen sich von der Steigung. Es sei denn, sie sind mit sogenannten E-Bikes unterwegs. Ich beobachte, dass die Rast davon unabhängig ist, ob eine Person alleine oder mehrere Personen gemeinsam den Weg wandern bzw. fahren. Manchmal habe ich den Eindruck, dass vielleicht der eine oder die andere aus der Gruppe eine Rast machen würde, sich aber doch der Mehrheit anschließt und weitergeht oder weiterfährt.

Dieser Feldweg und dieser Platz sind für mich eine wunderbare Metapher, ob und wie wir uns auf ein Gespräch oder eine Aufgabe vorbereiten. Ob und wie wir uns während des Gespräches oder der Aufgabe Zeit nehmen, um die Situation genauer zu betrachten und den weiteren Ablauf besser zu gestalten. Und ob wir achtsam auf die Wünsche der “Mitwanderer” und “Mitradler” achten und darauf eingehen.

„Vorbereitung ist 90% des Erfolges!“ (Quelle ist mir *Unbekannt)*

Aus meiner Sicht reicht die Wirkung dieses Zitats weit über die reinen Vorbereitung hinaus. Es beinhaltet eine Erfolgsgarantie – wenn wir uns bei jeder Gelegenheit die Zeit nehmen, um die nächsten Schritte, die nächste Fahrt zu planen. Am besten wissen das z.B. diejenigen, die in der

Schiffs- oder Luftfahrt tätig sind. Sie wissen, dass die Fahrt an sich wenig herausfordernd ist. Die Fahrt ist nur herausfordernd, wenn die notwendigen Vorbereitungen fehlen. Die Herausforderung – und die meiste Freude – liegt in der Vor- und Nachbereitung. Die Vorbereitung ist der Garant für eine erfolgreiche Durchführung. Die Nachbereitung ist der Garant für das Wachstum der Beteiligten und für nachhaltigen Erfolg. Die unvorhersehbaren Ereignisse können nur gemeistert werden, wenn die vorhersehbaren Ereignisse eingeplant sind. Dadurch haben wir die notwendige Ruhe und Zeit, bei den plötzlich auftretenden Überraschungen entsprechend zu ”rasten” und geeignet zu reagieren.

Wir sollten mit Achtsamkeit die Zeichen und Signale beobachten, die uns v.a. auf eine “aktive Rast” aufmerksam machen. Eine Rast für die Vorbereitung auf das, was kommt oder kommen könnte. Unsere eigenen Erfahrungen und die Hinweise der Anderen unterstützen uns bei dieser Vorbereitung. Nur damit können wir jeden Weg weiter folgen, auch wenn der Weg ggf. uns bisher unbekannte Steigung hat oder dafür die Nutzung bestimmter Vehikel untersagt ist.

Die Zeit für eine solche Rast wird immer kürzer, wenn wir sie immer wieder für und in unterschiedlichen Situationen nutzen. Die daraus resultierenden Erfolge motivieren uns, immer öfter dafür bewusst Zeit nehmen. Zusätzlich tragen die individuelle Situation oder aufgabenspezifische Checklisten zu unseren zukünftigen Erfolgen bei. Solche Checklisten garantieren die Freude und den Erfolg sowohl im beruflichen als auch im privaten Umfeld.

Diese Checklisten kannst du sehr einfach erstellen und sukzessive weiterentwickeln. Damit hast du in kurzer Zeit eine individuelle Checkliste, die du selbst erstellt hast. Es ist deine Checkliste. Sie unterstützt dich in dafür vorgesehenen Gesprächs- und Aufgabenarten. Nachfolgend eine Art Impuls, wie du damit anfangen kannst.

1. Erstelle eine Tabelle auf einem Papier oder mit einer Software. Hauptsache, sie ist für dich einfach zu handhaben und einfach zugänglich.
2. Die Einträge teilst du in drei Kategorien: Vorbereitung, Durchführung und Nachbearbeitung.
3. In jeder Kategorie notierst du die Einträge (Fragen, Anmerkungen, Anhaltspunkte), die dich unterstützen, das Gespräch oder die Aufgabe vorzubereiten, durchzuführen oder nachzuarbeiten. Nutze dafür dein bisheriges Wissen, deine Erfahrungen und die Empfehlungen Anderer z.B. aus Trainings oder Büchern. Beispiele für solche Einträge sind:
    1. Für die Vorbereitung:
        1. Organisatorische Einträge: Wie und wo findet das Treffen statt? Sind die Räumlichkeiten dafür geeignet und organisiert? Passt die dafür geplante Dauer? Wie komme ich und die anderen Beteiligten dahin? Welche zusätzlichen Werkzeuge werden benötigt?
        2. Meine persönlichen Rollen, Ziele: Welche Rolle(n) habe ich dabei? Welche Rolle(n) möchte ich wahrnehmen? Was möchte ich unbedingt ansprechen? Was weiß ich bereits über das Thema, die Beteiligten? Wie fühle ich mich? Wie sind meine Gefühle zu dem Gesprächspartner bzw. den Beteiligten? Welche Vorurteile oder Vermutungen habe ich?
        3. Vorabinformationen: Was kann ich dazu beitragen, dass die anderen Beteiligten sich vorbereiten? Welche Möglichkeiten habe ich, die Beteiligten vorab zu kontaktieren und deren Meinung und Informationen einzuholen? Was ist bisher geschehen?

4. Was sind für mich die Erfolgskriterien für das Gespräch bzw. für die Aufgabe?
5. Welche Erfolgskriterien vermute ich, dass die anderen Beteiligten erwarten? Welche Möglichkeiten nutze ich, um die Beteiligten danach zu fragen?
6. Welche Rollen haben die anderen? Welche Rollen sind ihnen zugeschrieben? Welche Rollen werden von ihnen erwartet? Welche Rollen wollen und können sie wahrnehmen?

2. Für die Durchführung:
    1. Ich höre aktiv einfühlsam und empathisch zu.
    2. Ich lasse die Anderen ausreden.
    3. Ich spreche meine Gefühle aus, aber kontrolliere meine Emotionen (Emotionen als unkontrollierte Aktionen, die wir basierend auf unseren Gefühlen spontan tätigen).
    4. Mein Motto ist “Erst verstehen, dann verstanden werden”.
    5. Ich achte aktiv auf die Zeit und spreche es rechtzeitig an, wenn klar ist, dass die geplante Dauer unzureichend ist.
    6. Ich respektiere alle Beteiligten. V.a. auch, wenn sie anderer Meinung sind als ich selbst.
    7. Ich nehme die Chance wahr, in jeder Situation etwas Neues zu lernen, neue Menschen kennenzulernen oder auch neue Fähigkeiten in den Menschen zu entdecken, die ich bereits kenne.
3. Für die Nachbereitung:
    1. Was habe ich gelernt?
    2. Welche Erfolge habe ich erzielt? Welche Erfolge haben die anderen Beteiligten erzielt?
    3. Was möchte ich zukünftig besser machen? Habe ich ggf. jemanden ungewollt unterbrochen oder jemanden mit sonstigen Reaktionen unfair behandelt? Wenn ja, wie und wann kontaktiere ich sie/ihn, um mich zu entschuldigen und in einem Gespräch das Thema entsprechend so zu klären, dass das gegenseitiges Vertrauen weiterhin besteht und wächst?
    4. Welche Einträge sollten in meiner Checkliste geändert oder hinzugefügt werden?
    5. Welche Aufgaben habe ich übernommen? Wann führe ich sie durch? Wie will ich dafür sorgen, dass ich sie auch durchführe?

4. Bitte vermeide den Drang, bereits beim ersten Entwurf die 100-prozentige Vollständigkeit zu erreichen. Aus meiner Sicht ist dieser Drang das größte Erfolgshindernis. Niemand kann jemals eine 100 Prozentigkeit erreichen (Mehr dazu hoffentlich in einem anderen Blog). Sei auch mit einem Fertigstellungsgrad von 50 Prozent oder noch weniger glücklich. Du hast aller Zeit der Welt, um diese Checkliste – deiner Checkliste – später bei der Nachbearbeitung zu erweitern, zu überarbeiten oder anzupassen. Jedes Gespräch, jede Aufgabe gibt dir die Gelegenheit dazu.
5. Nutze deine Checkliste für deinen nächsten Fall. Für dessen Vorbereitung, während der Durchführung und für die Nachbereitung. V.a. die Nachbearbeitung ist die Zeit dafür, deine Checkliste mit deinen neuen Erfahrungen und Erkenntnissen zu erweitern und anzupassen.

> Die Wichtigkeit der Nachbearbeitung leitet mich zu sagen, “Die Nachbearbeitung ist der ganze Erfolg!”

Alleine die Bearbeitung solcher Checklisten macht viel Freude. Du erlebst noch mehr Freude und Erfolg, wenn du sie auch anwendest.

Eine Bitte zum Schluss: Sei geduldig, v.a., wenn du mit Personen zu tun hast, die aus deiner Sicht unvorbereitet sind. Es kann viele Gründe dafür geben, dass sie unvorbereitet an einem Gespräch oder einem Meeting teilnehmen oder eine Aufgabe durchführen. Du kannst als eine Art Vorbild fungieren. Sei vorbereitet. Sorge immer wieder für eine Rast, wann es möglich ist. Eine Rast u.a. für die Analyse der Situation und für die Klärung des weiteren Ablaufes. Dadurch wirst du immer mehr Wege und Lösungen kennen lernen, um auch unerwartete Situationen erfolgreich meistern zu können.

Ich hoffe, dass du diese Impulse anwendest. Ich wünsche dir Ruhe und Gelassenheit in jeder Situation. Ich freue mich auf deine Anmerkungen und Feedbacks.

Kommentare:

Fabian: Hallo Herr Akbarian, danke für die Inspiration.
Bei der Metapher musste ich schmunzeln.
Die tabellarische Darstellung hab ich oftmals im Kopf und schreibe mir Notizen auf ein Zettel damit ich auf sie zugreifen kann, Softlink sozusagen. Aber ich werde zukünftig organisierter damit umgehen.

Meine Antwort: Vielen herzlichen Dank, es freut mich sehr.

Hole die Beteiligten und Betroffenen ab!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 22.02.2021)



In meinen vorherigen Blogs habe ich davon geschrieben, dass wir die Betroffenen und Beteiligten abholen sollten. Nachfolgend beschreibe ich einen möglichen Weg dafür. Damit kannst du deine Phantasie, Erfahrungen, Erlebnisse und Knowhow direkt einsetzen. Deine innere Einstellung zu den jeweiligen Aktivitäten wird auf diesem Weg für dich selbst sichtbar. Damit stellst du dich bewusst darauf ein. Deine innere Einstellung bereitet und leuchtet dir den Weg zu den Menschen. V.a. zu denjenigen, die du vorab für deinen Vorhaben und bei deinem Vorhaben abholen und mitnehmen möchtest. Zu denjenigen, mit denen du etwas erfolgreich umsetzen und die Ergebnisse gemeinsam genießen möchtest. Dieser Weg ist unabhängig davon, ob du eine Führungskraft, ein Moderator bist oder ein privates Vorhaben mit anderen Betroffenen und Beteiligten planst.

Vorab möchte ich betonen, dass die Zeit, die dafür notwendig ist, zu den Investitionen zählt statt zu den Ausgaben. Investition bedeutet, dass die verwendete Zeit mehrfache Kapitalerträge mit sich bringt. Kapital v.a. im Sinne von menschlichen Ressourcen. Aus meiner Sicht und meiner Erfahrung führt jedes Vorhaben zum Scheitern, wenn diese Zeit nur als Ausgabe betrachtet wird.

Wie können wir die Betroffenen und Beteiligten abholen? Die Antwort: “Wir gehen sie besuchen!” Was ich damit meine? Lass uns gemeinsam überlegen, was wir alles – hoffentlich – überlegen, wenn wir jemanden oder eine Gruppe besuchen wollen? Diese Überlegungen sind davon unabhängig, ob wir eine Person oder eine Gruppe besuchen wollen. Daher nehmen wir nachfolgend an, wir wollen eine Person besuchen. Die Ausweitung dieser Überlegungen auf die Gruppenbesuche ist leicht. Wir überlegen uns u. a. folgendes:

- Wer ist die Person? Wer bin ich? Welche Rollen hat sie? Welche Beziehung besteht bereits zwischen uns? Wie stark ist diese Beziehung? Welche Beziehung möchte ich mit der Person aufbauen oder festigen? Was denkt die Person über mich? Möchte die Person mich auch treffen? Wenn ich unsicher bin: was kann ich machen, dass sie mich auch mit Freude treffen möchte? Wer ist der Gastgeber und wer der Besucher?

- Was ist der Anlass meines Besuches? Möchte ich die Person wirklich besuchen, oder z. B. nur meinen Pflichten nachkommen? Würde ich dazu von ihr eingeladen? Oder möchte ich aktiv das Treffen ermöglichen? Was soll für wen am Ende des Treffens herauskommen? Ist es unser erstes Treffen? Oder gab es vorherige Treffen? Wie sind die vorherigen Treffen gelaufen? Was erwarte ich von dem Treffen? Was vermute ich, dass die Person von meinem Besuch erwartet? Wie offen bin ich, wenn ihre Erwartungen und Meinungen anderes lauten als meine?
- Wo soll das Treffen stattfinden? Ist der Ort, die Zeit dafür geeignet? Sind alle Vorbereitungen dafür getroffen? Welches Geschenk möchte ich ihr mitbringen?
- Wie möchte ich mich – als Gast – während des Besuches verhalten? Werde ich nur an meine Erwartungen denken oder werde ich die Person selbst (als Gastgeber*in), ihre Erwartungen und ihre Meinungen in den Mittelpunkt stellen?
- Wie gehe ich mit den Eindrücken und Ergebnissen aus dem Treffen um? Wann besuche ich die Person? Wie bitte ich die Person um Feedback v. a. über das Treffen? Wie setze ich das Feedback um?

Diese und ähnliche Fragen stellen wir uns, wenn wir jemanden Treffen wollen. Vielleicht stellen wir sie auch nur im Kopf und beantworten sie blitzartig. Meine Empfehlung: schreibe diese Fragen auf deine Checkliste auf (siehe Blog „Vor, während und danach!“). Beantworte sie soweit du kannst und bereite dich damit auf das Gespräch vor. Und wenn eine deiner Antworten dich unsicher macht, dann frage die Person vorab direkt. Das ist der erste Schritt, jemanden abzuholen. D.h. bevor das Thema an sich besprochen wird, auf so einer Art “Metaebene”, die Situation, die Ziele und weitere Themen gemeinsam zu besprechen und vorzubereiten.

Ja, “wir gehen sie besuchen!” Wir sollen die Betroffenen und die Beteiligten besuchen. Und uns dabei wie ein “Besuch” verhalten. Wir sollten den “Gastgeber” wertschätzen. Damit trainieren wir unsere innere Einstellung und bringen den Beteiligten und den Betroffenen sehr leicht den notwendigen Respekt und Dankbarkeit entgegen. Wir hören ihnen dann aktiv einfühlsam und empathisch zu, schätzen ihre Meinung und nutzen ihre Fähigkeiten und Fertigkeiten. Mit dieser inneren Einstellung werden wir sie gerne immer wieder abholen und sie werden uns gerne von sich aus informieren, kontaktieren und zu weiteren Gesprächen einladen.

Ich wünsche dir zahlreiche wunderbare Momente, in denen du bewusst – als Besucher oder als Gastgeber – gemeinsam mit den Beteiligten und Betroffenen eure Erfolge feierst oder die Basis für die zukünftige Erfolge legst. Ich danke dir, dass du diese Seite besucht hast und freue mich sehr auf deine Anregungen und dein Feedback.

Man, Kein, Ohne

(Erste Veröffentlichung als Blog am 09.03.2021)



In meinen Trainings stelle ich eine imaginäre Kasse in der Mitte des Raumes auf. Die Teilnehmer*innen müssen – imaginär – einen Euro in diese Kasse werfen, wenn sie das Wort “man” verwenden. Die einzelnen Teilnehmer*innen werden dadurch sensibilisiert und sind meist sehr überrascht, wie oft sie unbewusst “man” verwenden. Sie bekommen imaginär einen Euro aus der Kasse, wenn sie den Satz umformulieren und das Wort “man” durch die gemeinte bzw. geeignete Rolle oder Person ersetzen. Sie erleben, wie viel konkreter und persönlicher ihre Sätze werden, wenn sie das Wort “man” vermeiden. Zusätzlich bekommen sie dadurch weitere Ideen und Impulse und Gedanken, die zu dem eigentlichen Thema beitragen.

Wie ich in meinem Blog “CATS!” geschrieben habe, würde ich das Wort “man” gerne aus der deutschen Sprache entfernen. Und natürlich die korrespondierenden Wörter aus den restlichen Sprachen. Die Verwendung von “man” verhindert die direkte und konkrete Benennung des Handelnden. “Man”, also “irgendjemand” statt “Ich”, “Du”, “Er”, “Sie”, “der/die Projektleiter*in”, “die Führungskraft” usw. Zum Beispiel:

- Man sollte/müsste dies und das erledigen.
- Man sagt …
- Wie man weiß …
- Man kam zu dem Ergebnis, dass …
- Wenn man darüber nachdenken würde, dann …
- Man hat …
- Man soll …

Die Vermeidung von „man“, ist zusätzlich eine Art Respekt sowohl gegenüber den tatsächlichen Akteuren als auch den restlichen Adressaten. Ein Softwareverkäufer nutzte meistens das Wort „man“ in seiner Präsentation bei den Interessenten.

- „Man hat auch die Funktionalität der Software erweitert.“ (statt z. B. “Unsere Entwickler…”)

- „Man hat noch dies und jenes für die nächste Version geplant.“ (statt z. B. “Unsere Projektleiter…”)
- „Wie man sieht …“ (statt z. B. “Wie Sie sehen …”)

Es ist erstaunlich auf welche weiteren Sichten und Gedanken wir kommen, wenn wir uns daran gewöhnt haben, das Wort “man” durch den konkreten Adressaten zu ersetzen. Damit wissen sowohl wir, “wen” wir meinen, und auch die Adressaten wissen, ob sie gemeint sind und es auch annehmen wollen.

Die Vermeidung von den Wörtern “kein” und “ohne” ist eine weitere Möglichkeiten, unsere Kommunikation, Konversation und Korrespondenz positiver und konkreter zu gestalten. Die Formel dafür: Schreibe ohne “ohne” und verwende kein “kein”.
Eine einfache Formel mit großer Wirkung. Alleine die Überlegung, wie wir einen Satz umformulieren, um diese Worte zu vermeiden, bringt uns dazu, nachzudenken, was wir tatsächlich sagen oder schreiben bzw. wen wir adressieren wollen. Vielleicht ist es einfacher auszudrucken, was wir nicht wollen, statt was wir konkret wollen. Vielleicht ist es einfacher zu schreiben, was nicht enthalten sein soll, statt konkret aufzulisten, was enthalten sein soll.

Ja, die Konkretisierung braucht am Anfang zusätzliche Überlegungen und Zeit. Diese Investition bringt zahlreichen Nutzen mit sich. Vor allem, sie erhöht die Qualität unserer Kommunikation enorm. Es ist eine Freude, aktiv unsere eigenen Sätze nach diesen Worten zu untersuchen (“scannen”) und sie nochmal zu überarbeiten. Die Freude ist noch größer, wenn wir selbst erleben, dass dies bereits nach kurzer Zeit zu unserer Gewohnheit wird. Eine Gewohnheit, die unsere Konversation bereichert, auch wenn unser Wortschatz jetzt drei Worte weniger enthält. Ja, statt solche Worte aus der Sprache zu entfernen, können wir sie aus unserem Wortschatz entfernen.

Meine Empfehlung:

1. Besorge dir eine echte Spardose. Jedes Mal, wenn du das Wort “man” in deinem Schreiben oder Reden verwendest, werfe einen Euro rein. Ersetze “man” in deinem Satz durch den konkreten Adressaten. Hinweis: Der Euro bleibt danach trotzdem in der Spardose.

Erlebe und beobachte die Gedanken, die dir bei der Suche nach den konkreten Adressaten bzw. Handelnden kommen. Die Verwendung von „man“ kann zahlreiche Ursachen haben. Vielleicht wolltest du, dass jemand anderes sich dafür verantwortlich fühlt. Oder du willst erst sehen, wer dafür in Frage kommt. Oder du hast eine Behauptung, deren Beweise dir fehlen oder unbekannt sind.

Die Überarbeitung bzw. Umformulierung deiner Sätze führt dazu, dass du bei deiner Kommunikation aufmerksamer bist, deine Sätze konkreter und damit wirksamer werden und du von anderen als authentisch wahrgenommen wirst.

Nebenbei füllt sich die Spardose und du wirst überrascht sein, wie schnell das Geld für den nächsten Urlaub gesammelt ist.

2. Prüfe deine Sätze – v.a. in deiner Korrespondenz wie E-Mail usw. – nach “ohne” oder “kein”. Formuliere die Sätze um und vermeide diese Worte. Du wirst überrascht sein, welche unerwarteten Gedanken dir diese Umformulierung bringt. Mit der Umformulierung

bist du imstande genauer auszudrucken, was du tatsächlich vermitteln möchtest, statt was du nicht(!) möchtest.

Und gerne kannst du auch hier jedes Mal einen Euro in die Spardose werfen. Du wirst erleben, wie deine Kommunikation sukzessive positiver und konkreter wird. Auch wenn du am Anfang vielleicht eine neue Spardose benötigst. Natürlich mit dem Nebeneffekt, dass die Spardose immer weniger abbekommt. Aus meiner Sicht, lieber die Glücksmomente erleben, die du dir und deinen Kommunikationspartner durch deine positiven und konkreten Sätze schenkst. Lieber eine volle Spardose statt leeren und langweiligen Konversationen, die meist auch missverstanden werden können.

Eine Bitte: Vermeide es, diejenigen auf diese Fehler aufmerksam machen, die sehr oft “man” verwenden oder deren Sätze “kein” oder “ohne” enthalten. Vermeide es v.a., sie in Anwesenheit von anderen darauf anzusprechen. Du kannst ihnen Rückfragen stellen, falls ihre Sätze für dich unverständlich sind. Oder wenn du genauer wissen möchtest, wer mit “man” gemeint ist oder womit was getan werden soll, wenn nur “ohne” etwas beschrieben ist (Mehr dazu in meinem Blog: Aktives, einfühlsames empathisches Zuhören!). Gebe Feedback nur, wenn du danach gefragt wirst. (Siehe Blog „Feedback ist ein Geschenk!“) Vermeide selbst diese Wörter und sei Vorbild. Andere werden es nach und nach erfahren, die Vermeidung selbst entscheiden und deren Auswirkungen erleben.

Ich wünsche dir viel Freue und Erfolg bei deiner neuen Tätigkeit als dein eigener persönlicher Lektor bzw. Lektorin. Ich freue mich auf deine Kommentare, Erfahrungen, Ergänzungen und Feedback. Ich danke dir im Voraus dafür.

Kommentare:

Ralf M. J. K.: Vielen Dank! Ein wirklich sympathisch formulierter Hinweis auf einen Tatbestand, den ich künftig in den Blick nehmen möchte! Vermutlich ist mir die Verwendung des Wortes „man“ selbst gar nicht bewusst und ich hätte immer gesagt, dass ich es gar nicht oft benutze.
Ich bin gespannt und wünsche Ihnen weiterhin alles Gute!

Meine Antwort: Vielen herzlichen Dank Herr K., es freut mich sehr. Ihnen ebenfalls Gesundheit und weiterhin viel Freude und Erfolg

Heike: Toller Blog Beitrag! Finde ich klasse, Ali!
Ab sofort KEINE Nachricht OHNE dass MAN die 3 Worte benutzt ;-))) schon 3 Euro für den Urlaub :-))
Also: ab jetzt JEDE Nachricht VON MIR unter Auslassung der 3 Worte 🙂
Liebe Grüße
Heike

Meine Antwort: Hallo liebe Heike, es freut mich sehr. Herzliche Grüße und weiterhin viel Freude und Erfolg, Ali

Wer sagt das?

(Erste Veröffentlichung als Blog am 24.03.2021)



Wer sagt das? Wo steht das? Diese und ähnliche Fragen werden uns spontan gestellt, wenn wir etwas behaupten oder wenn wir etwas sagen. Manchmal stellen auch wir sie, wenn wir eine Aussage von anderen hören. Folgende Gründe können die Ursache dafür sein:

- Wir akzeptieren etwas nur, wenn es in Büchern, in Wiki oder anderswo geschrieben steht bzw. eine berühmte Person oder jemand vom Fach es bereits gesagt hat.
- Wir wollen mehr darüber lesen bzw. erfahren.
- Wir brauchen Beweise dafür.

In diesem Blog teile ich meine Gedanken dazu mit dir. Aus meiner Sicht, können diese Fragen

a) vom Sprecher als “respektlos” empfunden werden und/oder

b) dem Sprecher als Anhaltspunkt dienen, seine Aussagen genauer zu konkretisieren.

Weitere Details zu a) und b) beschreibe ich gleich. Vorab eine Bemerkung. Die Unterscheidung zwischen „Respektieren“, „Akzeptieren“, „Anwenden“, „Weitersagen“ usw. spielt hier eine große Rolle. Wenn wir uns diese Unterschiede bewusst machen, befreien wir uns automatisch von der Angst, „manipuliert“ zu werden. Eine Befreiung, die uns bewusst macht, wir haben die notwendige Stärke, das Wissen und die Erfahrung, das Gehörte abzuwägen und frei zu entscheiden, ob wir es z.B. Akzeptieren, Anwenden oder Weitersagen wollen. Eine persönliche Stärke, die uns ermöglicht, jedem und jeder Respekt entgegenbringen. Respektieren bedeutet für mich jeden und jede wertzuschätzen, seine/ihre Aussagen als ein Geschenk zu betrachten und ihm/ihr dafür dankbar zu sein. Was wir aus diesem Geschenk machen, ist uns überlassen. Respektieren bedeutet nicht automatisch auch die Aussagen zu „akzeptieren“, „anwenden“ oder sogar „weitersagen“.

Und jetzt zu a) und b).
Zuerst bzgl. a)
Stell dir vor: Jemand sagt etwas und wir fragen sofort: „Wo steht das?“ Dabei vergessen wir, dass er/sie unabhängig von seiner/ihrer Fähigkeiten und Fertigkeiten und seinem/ihrem Wissen auch eine Persönlichkeit hat. Eine Persönlichkeit, die wertgeschätzt werden will und soll. Wenn eine Person etwas sagt, dann sollten wir als erstes davon ausgehen, dass er/sie — als Persönlichkeit — es gesagt hat. Wir sollten der Person aktiv einfühlsam und empathisch zuhören (siehe Blog „Aktives, einfühlsames empathisches Zuhören!“). Wir sollten ihr die Zeit geben, ihre Aussage mit weiteren Informationen zu vervollständigen. Wir sollten der Person dankbar sein und sie wertschätzen, v.a. dafür, dass sie diese Aussage mit uns teilt. Wir können Verständnis-Fragen stellen. Damit nutzen wir die Chance, ihre Aussagen besser zu verstehen. Und wir geben der Person die Möglichkeit, ihre Aussagen mit mehr Details anzureichern. Er/sie bekommt damit u. a. die Chance uns genauer mitzuteilen, ob die Aussage z. B. eine reine Behauptung ist, welche Fakten dafür sprechen oder ob es ein Zitat aus einer anderen Quelle ist.

Eine Frage wie „Wo steht das?“ verhindert diese Chancen und Möglichkeiten und verursacht – meist unbewusst – eine Art Respektlosigkeit, die u. a. den Aufbau und die Pflege von Beziehungen erschwert.

Ein Weg wäre es, wenn wir statt dieser Fragen z.B. fragen: „Das hört sich sehr interessant an. Würdest du mir mehr darüber erzählen?“ Dabei ist unsere innere Einstellung und damit unser echtes Interesse wichtig. Daher sollten wir – als Zuhörer – unsere innere Einstellung zu der Person und/oder zu dem Inhalt der Aussage in solchen Momenten direkt oder im Nachhinein (siehe Blog „Vor, während und danach!“) analysieren. Es ist eine große Chance, diese Analyse unmittelbar durchzuführen, wenn wir jemanden solche Fragen, wie „Wo steht das?“ oder „Wer sagt das?“ stellen wollen. Die Ergebnisse dieser Analyse und die aktive Umsetzung der zugehörigen persönlichen Maßnahmen führen u. a. zu unserem persönlichen Wachstum und dem Aufbau und der Pflege von Beziehungen mit unseren Mitmenschen.

Zusätzlichen Nutzen erzielen wir, wenn wir nachdenken, wie unsere Aussagen beim Anderen ankommen. Welche Wirkungen haben solche Nachfragen auf uns selbst? Damit kommen wir zum Fall b)

Als Sprecher sollten wir denjenigen dankbar sein, die uns solche Fragen stellen. Sie geben uns damit die Chance, unsere Aussagen zu konkretisieren. Wir bekommen damit die Möglichkeit, zu unseren Aussagen zu stehen und sie stark und selbstbewusst auszusprechen. Wir achten immer mehr darauf, unsere Aussagen klar und eindeutig zu kommunizieren. Zum Beispiel: „Ich sage, …“, „Ich schlage vor, …“, „Ich behaupte …“, „Wie der Autor xyz schreibt….“. „Aus meinen Recherchen ….“. „Ich schlage vor, …“. Alleine der Wille, die Aussagen so zu formulieren, führt dazu, dass wir uns vorher gut vorbereiten und auch einmal mehr nachdenken, bevor wir etwas sagen. Die so gewonnene Standhaftigkeit unserer Aussagen stärkt unsere Persönlichkeit und deren Wirkung, die sukzessive von anderen wahrgenommen und geschätzt wird.

Zusammengefasst: Wenn wir immer nur das akzeptieren, was bereits gesagt oder geschrieben ist, dann verhindern wir die Entstehung neuer Gedanken, Ideen und Entwicklungen. Die Vermeidung solcher Fragen bietet uns zusätzlich große Chancen wie: die Anderen wertzuschätzen, ihre

Persönlichkeit wahrzunehmen, unsere eigenen Aussagen zu konkretisieren und unsere Persönlichkeit zu stärken.

Ich wünsche uns allen Gesundheit, mehr Achtsamkeit und Respekt, sowie viel Freude und Erfolg.

Kommentare:

Jemand mit der Bezeichnung „Ich“: Wiedermal gute Anregungen, unsere verbale Kommunikation zu optimieren, vorschnelle Schubladenreaktionen zu verhindern und einander als MENSCH zu begegnen. Es eröffnet einander unverhofft grosse Welten! Danke A.!

Meine Antwort: Vielen herzlichen Dank, es freut mich sehr.

Natalia: Tolle Anregung, Ali! Ich ertappe mich auch oft dabei, dass ich diese Frage stellen will. Ich gehöre zur Generation, die alles direkt googelt und wenn ich es nicht finde, neige ich dazu zu denken, dass es nicht existiert. Hinter allem Gesagten stehen aber individuelle menschliche Erfahrungen. Grüße von einer ehemaligen Kollegin!

Meine Antwort: Hallo liebe Natalia, vielen herzlichen Dank. Liebe Grüße und weiterhin viel Freude und Erfolg. Ali

Elfenbeinturm!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 08.04.2021)



Elfenbeinturm! Ein Begriff mit unterschiedlicher Herkunft, Bedeutung und Verwendung. Es waren interessante Informationen, die ich bei den Recherchen für diesen Blog gefunden habe. Mein Fokus in diesem Blog liegt auf dem Gebrauch des Wortes mit der Bedeutung “Jemand oder eine Gruppe kennt die eigentlichen Herausforderungen des Adressaten oder der Zielgruppe wenig oder gar nicht”.

Ich höre den Begriff z.B. von Teammitgliedern über ihre Führungskräfte oder von den Softwareentwicklern über die IT-Architekten. Den Satz: “Die sitzen doch in einem Elfenbeinturm!” höre ich z.B. auch von Teammitgliedern, die bestimmte Lösungen umsetzen müssen oder davon betroffen sind. Lösungen, die anscheinend an der “Realität” vorbei konzipiert sind. Zumindest vorbei an einer “Realität” aus Sicht der Mitarbeiter*innen.

Die so betitelten “Elfenbeinturm-Bewohner!” sind meist als Experten tätig. Ihre Expertise in der Führung oder auf fachlichen Gebieten haben sie meist durch eine entsprechende Ausbildung erworben und jahrelang weitere Erfahrungen gesammelt. Die Frage ist, ob sie auch über die notwendigen Soft Skills verfügen.

> „Vertrauen = Kompetenz + Charakter“ (*Stephen R. Covey)*

Meiner Erfahrung nach sind fehlende Transparenz und unzureichende aktive Kommunikation zwischen Experten und Beteiligten sowie Betroffenen eine Ursache dafür, die Experten als “Elfenbeinturm-Bewohner*in!” zu bezeichnen. Alle Akteure (Experten, Beteiligte und Betroffene) sind aufgerufen, ihre soziale Kompetenz einzusetzen und die notwendige Kommunikation aktiv zu gestalten, damit niemand so bezeichnet zu werden braucht.

Elfenbeinturm! Ein Begriff, den wir vielleicht unüberlegt nutzen, um uns damit weitere Aktivitäten zu sparen. Nachfolgend Beispiele für solche Aktivitäten je nach unserer Rolle:

- Als jemand, der andere als Elfenbeinturm-Bewohner bezeichnet (der Verwender):
    - Wie können wir genauer ausdrücken, was wir tatsächlich damit sagen wollen? Beispiele:
        - Wollen wir damit den Expertenstatus der “Elfenbeinturm-Bewohner*in!” in Frage stellen?
        - Wollen wir damit die von ihnen vorgeschlagene Lösung in Frage stellen?
        - Oder, wollen wir ausdrücken, dass die Lösung fern der Realität ist. Eine Realität, die wir als “real” sehen?
    - Wie können wir die “Elfenbeinturm-Bewohner!” unterstützen, unsere Sicht, Meinungen oder Vorschläge zu verstehen und in ihre Überlegungen einzubeziehen?
- Als jemand, der den Begriff von anderen hört (der Zuhörer):

    - Wie können wir diejenigen, die den anderen so nennen, unterstützen, sich genauer auszudrücken?
    - Wie können wir sowohl den Adressaten als auch diejenigen, die den Begriff nutzen, zusammenbringen und für eine gute Kommunikation sorgen?
- Als jemand, der als Elfenbeinturm-Bewohner betitelt wurde (der Adressat):
    - Wie können wir dafür sorgen, dass wir direkt angesprochen werden, statt – wenn überhaupt – über die anderen zu erfahren, dass wir in eine solche Schublade gesteckt wurden?
    - Wie können wir das zukünftig verhindern?
    - Welche unserer Verhaltensweisen haben dies verursacht? Und wie können wir sie ändern?
    - Wie können wir den Elfenbeinturm verlassen und dauerhaft mit den Beteiligten und Betroffenen “in derselben Umgebung und auf derselben Ebene leben und arbeiten”?

Wir können die obigen und weitere Aktivitäten aktiv identifizieren und durchführen. Dafür sollten wir bei der nächsten Verwendung oder beim Hören des Begriffes achtsam die Situation analysieren. Die Ursachen können zahlreich sein. Die Achtsamkeit, Analyse und Umsetzung der daraus resultierenden Maßnahmen führen mittel- und langfristig zu persönlichem und auch finanziellem Nutzen für alle Betroffenen und Beteiligten. Unsere Kommunikation wird sukzessive adressatengerechter. Unsere Beziehungen werden immer mehr mit Vertrauen bereichert.

Einige solche Maßnahmen habe ich bereits in meinen vorherigen Blogs beschrieben. In all der obigen Rollen können wir das aktives einfühlsames empathisches Zuhören anwenden (siehe Blog „Aktives, einfühlsames empathisches Zuhören!“). Das ist ein Mittel, um den Anderen zu verstehen.

> „Erst verstehen dann verstanden werden.“ (*Stephen R. Covey)*

Die vier Grundlagen der Glaubwürdigkeit (Integrität, Absichten, Fähigkeiten, Ergebnisse) sind weitere Säulen, aus denen wir das Vertrauen der Adressaten sukzessive gewinnen (siehe Blog „Ein Spaziergang durch die Allee des Vertrauens!“) und damit die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit setzen.

“Die sitzen doch im Elfenbeinturm!”, ein Satz, der für uns als Auslöser dienen sollte, selbst aktiv zu werden (siehe Blog „Werde selbst aktiv!“). Aktiv die möglichen Ursachen analysieren, die Betroffenen wertschätzen, gemeinsam dafür sorgen, dass der Elfenbeinturm leer bleibt und wir alle zusammen mit Respekt und Freude leben und arbeiten. Aktiv für ausreichende Transparenz sorgen, damit alle das Thema verstehen, sich einbringen können und auch einbringen. Aktiv für mehr Kommunikation und Kontakt sorgen.

“Elfenbeinturm!”, ursprünglich ein Symbol für Reinheit, sollte uns zu Reinheit unserer inneren Einstellung und damit zu einer Kommunikation auf “Augenhöhe” führen. Die innere Einstellung voller Dankbarkeit dafür, dass es Andere gibt, die mit uns die Themen vorantreiben. Die innere Einstellung, Fehler zuzulassen und gemeinsam dafür zu sorgen, dass sie uns als Erfahrung dienen. Und durch die aktive, offene und respektvolle Kommunikation gemeinsam mit Freude Erfolge erzielen und feiern.

Ich freue mich auf deine bisherigen und zukünftigen Erfahrungen und Erlebnisse als “Adressat”, als “Zuhörer” oder als “Verwender” des Begriffes. Ich wünsche Dir viel Freude und Erfolg bei deinen Analysen und den dazugehörigen Maßnahmen.

Kommentare:

Margit W. (Maggie):

Lieber Ali, vielen Dank für Deine inspirierenden Worte!

Ich bin überzeugt, dass wir mit aktiver Kommunikation und viel Empathie – neben dem sachlichen Verstehen der Themen auch die dabei beteiligten Gefühle nicht vernachlässigend – in dieser Zeit deutlich besser vorankommen würden.

Herzliche Grüße
Maggie

Meine Antwort: Vielen Dank liebe Maggie, es freut mich sehr.

Silke: Vielen Dank für diesen wertvollen Impuls, Ali.
Oftmals sprechen wir unbedacht ein Wort aus und sind uns dann der Tragweite nicht bewusst.
Erinnert mich wieder daran, achtsam zu sprechen.
Liebe Grüße
Silke

Meine Antwort: Hallo liebe Silke, ich danke dir. Es freut mich sehr. Liebe Grüße Ali

Feedback ist ein Geschenk!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 23.04.2021)



Ich wohne seit fast 35 Jahren im “Ländle”. Und seit fast so vielen Jahren habe ich einen Freund, der – sozusagen – mein Lehrer für die schwäbische Sprache ist. Bei jeder Gelegenheit lerne ich etwas von ihm. Und fast immer sind schöne Überraschungen dabei, wie diese hier zum Beispiel: Es geht um den Unterschied zwischen “Dackel” und “Halbdackel”. Er meinte, wenn jemand zu dir “Dackel” oder “du Dackel” sagt, sei das lieb gemeint. Es bedeutet eher so was wie “Du bist frech!” oder es ist ein Ausdruck der Bewunderung bzw. Anerkennung. Wenn jemand dich aber einen “Halbdackel” nennt, ist es ein Schimpfwort. D.h. du bist nicht einmal ein “richtiger” “Dackel”. Aus meiner Sicht enthält diese Geschichte drei Anhaltspunkte, die ich gerne nachfolgend näher beschreibe. 1. Adressatengerechtes Feedback geben, 2. Niemals jemanden beleidigen 3. Selbst wissen, wer wir tatsächlich sind.

Ich bitte um Verständnis, dass ich für diese Beschreibung die Begriffe wie Schenkender, Beschenkter, Feedbackgeber oder Feedbacknehmer in männlicher Form verwende. Sie gelten auch für die weiblichen Aktoren.

1. **Adressatengerechtes Feedback geben:**
   Je nach dem, in welchem Bundesland, in welcher Umgebung oder in welchem Verein wir den Ausdruck “du Dackel” verwenden, kann das zu ungewollten Auswirkungen führen.
   Ich sehe Feedback als Geschenk. Mit dieser Metapher können wir sowohl als Feedbackgeber (Schenkender) als auch als Feedbacknehmer (Beschenkter) die notwendigen Vorbereitungen treffen und uns das geeignete Verhalten aneignen. Beim Schenken kommt es darauf an, was wir wem in welcher Umgebung schenken. Aus den Erfahrungen eines Teilnehmers meines Trainings aus der Schweiz habe ich folgendes gelernt: Es ist eine große Beleidigung jemanden in Russland beim ersten Besuch ein (Schweizer Taschen-) Messer zu schenken (Die Gründe dafür habe ich leider vergessen). Das Geschenk an sich ist ein sehr wertvolles Gut und es gibt zahlreiche Menschen, die sich darüber freuen würden. Aber v.a. der Kultur-Aspekt ist immer im Auge zu behalten. Auch beim Schenken überlegen wir uns vorher, was wir jemanden warum schenken und ob der Beschenkte (Feedbacknehmer) damit was anfangen kann. Überlegen wir es uns genauso ausreichend, wenn wir jemandem Feedback geben wollen? Ich hoffe und empfehle es dir. Zusätzlich sollten wir dem Beschenkten alle

Informationen mitgeben, die er für die Nutzung des Geschenkes benötigt. Zum Beispiel, warum wir ihm überhaupt etwas schenken, warum wir ausgerechnet dieses Geschenk ausgesucht haben. Was ist bei dessen Nutzung zu beachten? Die Antworten auf diese und weitere Fragen helfen uns auch als Schenkender bei der Vorbereitung und Auswahl des Geschenkes. Wir beschäftigen uns als erstes mit der Person selbst als Mensch bevor wir einfach und schnell ein Geschenk (Feedback) “loswerden” oder unsere „Pflicht“ wahrgenommen haben.

2. **Niemals jemanden beleidigen:**
   Ich gehe davon aus, dass niemand jemanden etwas schenkt mit dem Ziel, diese Person zu beleidigen. Eine Beleidigung ist so eine Art Offenbarung der eigenen Unfähigkeit und Charakterlosigkeit. Unsere Rückmeldungen sind Selbstoffenbarungen und Spiegel unserer Beziehung zu dem Feedbacknehmer. Das bringt uns dazu, vor dem Feedbackgeben darüber nachzudenken, was wir damit erreichen möchten. Welche Wirkungen soll unsere Rückmeldung haben?
3. **Selbst wissen, wer wir tatsächlich sind:**
   Als Beschenkter haben wir die Möglichkeit zu erfahren, wie die anderen uns sehen. Welche Außenwirkung wir haben? Das Feedback ist eine große Chance unser Eigen- und Fremdbild gegenüberzustellen und daraus zu lernen. Jedes Feedback ist ein großes Geschenk, das der Feedbackgeber uns gibt. Ja jedes, auch solche, die auf dem ersten Blick unpassend sind, uns als Dackel oder Halbdackel betiteln oder als Kritik wahrgenommen werden. Jeder Schenkende hat es verdient, dass wir sein Geschenk öffnen, uns bei ihm bedanken und daraus das Beste für uns daraus mitnehmen. Jedes Feedback bringt uns weiter. Wenn wir uns und unsere Stärken und Schwächen genauer kennen und daran arbeiten, bekommen wir die notwendige Offenheit jedes Feedback dankend entgegenzunehmen. Wir würden z.B. “ein Taschenmesser” als Geschenk bei der ersten Begegnung dankend annehmen, wenn wir uns mit der Kultur, Umgebung, Herkunft des Feedbackgebers und mit seinen Gründe beschäftigen. Beschäftigen, indem wir uns mit dem Schenkenden selbst beschäftigen oder ihn nach seinen Gründen fragen. Ja, die Person nach ihren Beweggründen, Ursachen und Zielen fragen, die sie uns mit diesem Geschenk geben wollte. Dabei ist unsere innere Einstellung wichtig. Die innere Einstellung, aus den Antworten tatsächlich die Gründe erfahren und daraus lernen zu wollen, anstatt uns evtl. zu rechtfertigen. Jede Art “Rechtfertigung” ist fehl am Platz und ist immer zu vermeiden. Nur mit Offenheit können wir an dem Geschenk jahrelange Freude haben, der Person lebenslang dankbar sein und gemeinsam weitere wunderbare Momente erleben.

Feedback bedeutet auf Deutsch Rückmeldung. Wir haben eine “Meldung” gegeben und bekommen dazu eine “Rückmeldung”. Die Meldung durch unser Verhalten, unsere Aussagen oder Taten. Und die Rückmeldung zeigt, wie sie bei dem Anderen angekommen ist. Die Wirkung ist unabhängig davon, ob sie von uns beabsichtigt war oder nicht. Es ist ein Fremdbild, das wir nutzen, um unser Eigenbild zu erweitern und unser “blinden Flecken” verkleinern zu können.

Die Metapher zeigt uns auch hilfreiche Unterschiede zwischen Feedback und Geschenk. Diese sind: a) ungefragt jemanden etwas schenken b) jemanden um ein Geschenk bitten.

a) Ungefragt jemanden etwas schenken:
Natürlich können und ggf. sollten wir allen, die uns wichtig sind, etwas Geeignetes schenken. Beim

Feedback sollten wir uns aber zurückhalten. Es ist erstaunlich, wie oft wir jemandem ungefragt Feedback geben. Meine Empfehlung: vermeide es, jemanden ungefragt Feedback zu geben. Und wenn du es unbedingt für wichtig hältst, dann frage die Person zuerst, ob er von dir ein Feedback haben möchte? Nur wenn die Person die Frage mit ja beantwortet, schenke ihr deine Wahrnehmung. Und sei dir bewusst und betone, dass es deine Wahrnehmung ist und diese ggf. falsch sein kann.

b) Jemanden um ein Geschenk bitten:
Dieser Unterschied finde ich großartig. Im Gegenteil zum Geschenk, können, dürfen und sollten wir jede Gelegenheit nutzen und unsere Familie, Freunde*innen, Mitarbeiter*innen, Kollegen*innen – kurz gesagt unsere Mitmenschen — um Feedback bitten. Vermeide es, dabei die Anderen zu drängen, dir Feedback zu geben. Feedback ist eine große Chance, persönlich zu wachsen.

Zusammengefasst:

- Als Feedbacknehmer:
    - Betrachte das Feedback als ein Geschenk. Freue dich über das Geschenk und schätze und respektiere den Feedbackgeber (Schenker) dafür.
    - Bedanke dich bei dem Feedbackgeber für jedes Feedback, auch wenn es für dich auf dem ersten Blick ungeeignet oder fehl am Platz erscheint.
    - Vermeide streng Rechtfertigungen.
    - Nutze jedes Feedback als eine Chance zu wachsen.
    - Hole so oft wie möglich Feedback ein.
    - Sei dir bewusst, dass du und nur du entscheidest, ob und wie du mit einem Feedback umgehst. Dieses Bewusstsein gibt dir die notwendige Freiheit und Stärke, jedes Feedback als Geschenk zu sehen und jeden Feedbackgeber wertzuschätzen.
- Als Feedbackgeber:
    - Betrachte das Feedback als ein Geschenk. Bereite dein Feedback ausreichend vor. Und wenn du dafür Zeit brauchst, nimm dir die Zeit.
    - Gib niemals ungefragt Feedback.
    - Fange dein Feedback immer mit “ich” oder “meine Wahrnehmung”. “Ich habe es so verstanden, dass …”. “Bei mir ist es so angekommen, …”. “Meine Wahrnehmung ist – und es kann falsch sein -, dass …”.
    - Gebe nur Feedbacks, mit denen der Feedbacknehmer etwas anfangen und sie auch umsetzen kann.

Ich wünsche dir zahlreiche Feedbacks von den Menschen, die mit dir leben, arbeiten und Zeit verbringen. Ich wünsche dir, dass du jede einzelne Rückmeldung für dich analysierst und daraus das Beste gewinnst. Ich wünsche dir, dass du alle wertschätzt und ihnen deine Dankbarkeit entgegenbringst. Ich hoffe, dass du dich vorher gut vorbereitest und dein Feedback genauer durchleuchtest, wenn du jemandem Feedback gibst.

Feedback, ein Geschenk und eine großartige Möglichkeit zu wachsen. Ich hoffe, dass diese Impulse dir als Motivation dienen, dich mit dem Thema detaillierter zu beschäftigen. Und dass du hoffentlich die Erkenntnisse daraus bei deinem nächsten Feedbackgeben oder Feedbacknehmen anwendest.

Ich freue mich sehr auf dein „Geschenk“ in Form von Rückmeldungen und Kommentaren auf diesen und meine weiteren Blogs.

Kommentare:

Ulrike G.:

Lieber Ali,
wie schön, am Morgen schon so einen tollen, heiteren und bereichernden Artikel lesen zu können, der noch dazu mit einem Dackel beginnt, wo ich doch so eine große Hundefreundin bin!

Im schwäbischen Gebrauch, würde ich dir gern als Feedback dazu geben, dass du wirklich ein Dackel bist :-)). Ich bewundere deine Fähigkeit, die Dinge so auszudrücken wie du das tust – ohne belehrend oder wertend zu sein. Und dabei ist immer auch eine kleine Prise Humor und ich sehe dabei dein (verschmitztes) Lächeln ;-).

Hier im Ruhrgebiet wäre mit Dackel eine andere Eigenschaft verknüpft, deshalb schenke ich dir ein Feedback aus unserer Mundart:

DU BIST EIN SCHÄTZEKEN ! :-))

In diesem Sinne alles Liebe und ein schönes Wochenende!

Ulli

Meine Antwort:

Hallo liebe Ulli,
vielen lieben Dank. Es freut mich sehr.
Liebe Grüße, auf ein baldiges Wiedersehen, Wiederhören und ein schönes Wochenende
Ali

Freudenzähler!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 08.05.2021)



Diese Metapher habe ich vor ca. 25 Jahren gehört. Leider kenne ich ihren Ursprung nicht. Es ist eine Metapher, die ich täglich einsetze und davon profitiere. Gerne erzähle ich dir hier mehr darüber. Ich hoffe, dass auch du sie einsetzt und die Vorteile selbst erlebst.

In jedem von uns gibt es einen Zähler. So eine Art Freudenzähler. Ein Zähler, der eins hoch zählt, wenn wir uns auf oder über etwas freuen und eins runter zählt, wenn wir etwas Unerfreuliches erfahren. Das Besondere dieses Zählers ist, dass er nichts gewichtet. Z. B. wenn du eine großartige und für dich sehr große Freude erfährst, zählt der Zähler eins hoch. Der Zähler zählt ebenso eins hoch, wenn die Freude klein ist. Genauso verhält sich der Zähler – Gott sei Dank – bei unerfreulichen Erlebnissen. D.h. die Größe oder Härte der schlechten Nachricht spielt dabei keine Rolle. Der Zähler zählt nur eins runter.

Ich finde noch eine weitere Eigenschaft dieses Zählers großartig. Der Zähler zählt auch, wenn wir uns die Freude auf etwas bewusst machen. Wenn wir uns z.B. darauf freuen, dass wir einen Baum sehen können, wenn wir uns bewusst machen, welche kleinen und großen Vorteile wir im Leben haben usw., jedesmal zählt der Zähler eins hoch. Stellen wir uns den Zähler so vor wie einen, der uns unseren (Freude-) Kontostand zeigt, können wir damit bewusst unseren Kontostand positiv und aktiv beeinflussen. Jedes Mal, wenn wir uns aktiv auf etwas oder jemanden freuen, erhöht sich unser Kontostand. Und mit einem Kontostand in „Haben“ können wir einige „Soll“-Abbuchungen verkraften, bis wir uns wieder bewusst auf etwas freuen.

In diesen Zeiten begegnen uns leider mehr negative Nachrichten als erfreuliche. Und hier ist der Haben-Stand unseres Freude-Kontos und der bewusste Einsatz des Freudenzählers die Lösung, um diese Zeiten besser zu überstehen. Der Zähler bringt uns dann enorme Vorteile, wenn er ein Teil unseres täglichen Lebens wird. Ein Ritual oder eine Gewohnheit, die wir täglich pflegen sollten. Was dafür zu tun ist:

1. Jeden Morgen, bevor du den Tag anfängst, schreibe auf, worauf du dich freust. Bitte beachte, dass der Zähler „nicht gewichtet!“. D. h. egal wie klein – aus deiner Sicht – die Freude ist, der Zähler zählt eins hoch und dein Kontostand erhöht sich. Also schreibe alles auf, mindestens drei Dinge, Themen, Impulse usw., worauf du dich freust. „Ich freue mich, dass ich wieder meine Augen öffnen kann“. „Ich freue mich auf das Frühstück.“, „Ich freue mich auf meine Familie.“, „Ich freue mich, dass ich gesund bin.“, „Ich freue mich auf das Treffen

mit meiner Freundin, meinem Freund heute Nachmittag.“, usw. usw.
Wichtig ist, dass du sie mindestens die ersten dreißig Tage aufschreibst. Dadurch sehen du und dein Unterbewusstsein sie einerseits vor deinen Augen und andererseits wird es leichter zu einer Gewohnheit. Damit startest du deinen Tag mit einem Freudenkontostand im Haben. Du bist jetzt für evtl. „Soll-Buchungen“ vorbereitet, die du nicht beeinflussen kannst.

2. Nutze tagsüber jede Gelegenheit, um deinen Kontostand zu erhöhen. Vor allem, wenn du merkst, dass die Anzahl der Soll-Buchungen ggf. die Anzahl der Haben-Buchungen übersteigt. Sorge aktiv dafür, dass mehr Haben-Buchungen stattfinden. Z.B. Nimm dir immer wieder aktiv Zeit und mach dir bewusst, worauf du dich gerade freust. Und auch hier gilt es, nicht zu gewichten, das macht auch dein Freudenzähler nicht. Wenn du gerade deine Hände wieder gewaschen hast und dich darauf freust, dass du überhaupt flüssiges Wasser dafür hattest, oder dass du es selbst machen konntest, oder dass sie wieder sauber sind, oder dass du jetzt mit sauberen Händen dein Zwischenmahlzeit zu dir nehmen kannst, alles zählt und dein Zähler hat bereits vier Haben-Buchungen auf deinem Kontostand verbucht.

Zwei Schritte, zwei Gewohnheiten, zwei Rituale, die es uns ermöglichen, mit Freude zu leben und uns jederzeit bewusstzumachen, worauf wir uns freuen und das auch wertzuschätzen. Und die Wirkung erhöht sich, wenn wir dafür dankbar sind und unsere Dankbarkeit auch kundtun. Dem lieben Gott dafür danken, dass er uns dies alles und die Freude darauf ermöglicht hat. Uns selbst dafür danken, dass wir diese Freude schätzen. Unserer Familie, Freunde*innen, Kollegen*innen dafür danken, wenn sie die Auslöser einer Freude sind und ihnen das auch sagen und unsere Dankbarkeit zeigen.

Die bewusste Dankbarkeit ist so eine Art bewusste Buchführung unseres Haben-Kontos. Eine Buchführung, die uns alles nochmal vor Augen führt und uns glückliche Momente schenkt, die wir uns selbst schenken können und sollen. Ein Haben-Kontostand, der uns ermöglicht auch Soll-Abbuchungen zuzulassen und zu verkraften, wenn wir sie nicht beeinflussen können. Soll-Abbuchungen, die uns auch die Möglichkeit bewusst machen sollten, welche Haben-Buchungen wir dagegen halten können. Ein Haben-Kontostand, der uns die notwendige Energie und „Kaufkraft“ gibt, auch „Soll-„ und „Muss- Handlungen“ zu tätigen.

Ich freue mich, dass ich gesund bin. Ich freue mich, dass ich wieder mit meinen eigenen Füßen aus dem Bett rausgekommen bin. Ich freue mich, dass ich heute meinen nächsten Blog schreiben darf. Ich freue mich, dass ich Barbara Reyer kennengelernt habe und bin ihr sehr dankbar dafür, dass sie meine Blogs als „Lektor“ vorab liest und mir wertvolles Feedback gibt. Vielen lieben unendlichen Dank dafür an dich Barbara. Ich freue mich, dass mein Neffe Reza mir bei den technischen Themen für die Veröffentlichung der Blogs wertvolle Tipps gibt und mich unterstützt. Dafür bin ich ihm sehr sehr dankbar. Ich freue mich, dass ihr — meine Leser — mir zahlreiches Feedback, Kommentare und Lob sendet und bin euch allen dafür sehr dankbar.

Ich freue mich auf die Impulse, die ich dir damit gebe. Ich wünsche dir weiterhin viel Freude und damit verbundenen Haben-Kontostände und wünsche dir, dass dein Freudenzähler ständig 1+ zählt.

Brücken bauen!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 23.05.2021)



Mich faszinieren Brücken. Jede Brücke ist eine neue Verbindung, eine neue Möglichkeit und erweitert die Welt der Menschen, die jeweils an einer Seite der Brücke leben. Brücken geben uns die Chance, die Fundamente besser zu erkennen und wertzuschätzen, worauf sie aufgebaut sind. Über eine Brücke zu wandern oder zu fahren und dabei alle Sinne einzusetzen, gibt uns großartige Eindrücke. Eindrücke, wie die Täler, Flüsse und Landschaften unterhalb der Brücke aussehen, wie die Brückenpfeiler die einzelnen Brückenbögen miteinander verbinden und stützen.

Ich bewundere die Menschen, die diese Brücken entwerfen, die sie bauen und für deren Erhaltung sorgen. Sowohl die Brückenarchitekten*innen als auch die einzelnen Arbeiter*innen führen intensive Überlegungen vor dem Bau, während des Baus und nach dem Bau einer Brücke durch. Sie berücksichtigen die Ziele, die mit einer Brücke erreicht werden sollen und sammeln die Anforderungen, die damit verbunden sind. Sie wissen, dass eine Brücke nur mit der Teilnahme aller Beteiligten erfolgreich aufgebaut, angenommen und jahrelang genutzt werden kann. Sie studieren und analysieren die Gegebenheiten der zu verbindenden und die der dazwischen liegenden Orte. Sie hören den Menschen aktiv einfühlsam und empathisch zu, die entlang dieser Orte leben und binden sie aktiv ein. Die Beteiligten und die Betroffenen wollen und müssen den Bedarf erkennen, die Vorteile vor ihren Augen sehen und die Freude daran entwickeln. Dadurch werden alle Kräfte aktiv und stehen für den Bau, die Nutzung und Erhaltung der Brücke zur Verfügung. Die Synergie als Basis für die Umsetzung unvorstellbarer Pläne und Konstruktionen.

Außerdem faszinieren mich Brücken, weil sie zum Wohl der Nutzer beitragen. Die Nutzer sind dankbar, solch eine Brücke zu haben und können und wollen sich das Fehlen der Brücke nicht mehr vorstellen.

Brücken verbinden zwei Orte miteinander und geben die wunderbare Sicht auf die Orte, Flüsse und Täler und Landschaften frei. Für mich sind sie die beste Metapher und Vorbilder für die Brücken zwischen den Menschen. Ob im privaten oder beruflichen Umfeld, als Familienmitglied, IT-Architekt*in, Führungskraft oder Mitarbeiter*in, als Teil einer privaten oder beruflichen Beziehung, wir können unsere Rolle als „Brückenarchitekt“ oder „Brückenbauer“ betrachten und Brücken entwerfen, bauen und für deren Erhalt sorgen. Dafür sollten wir sukzessive alle Beteiligten und Betroffenen abholen (siehe Blog „Hole die Beteiligten und Betroffenen ab!“). Wir sollten ihnen

aktiv einfühlsam und empathisch zuzuhören (siehe Blog „Aktives, einfühlsames empathisches Zuhören!“). Wir sollten unsere Wünsche, Ideen und Anforderungen beiseitelegen und zuerst deren Wünsche, Bedenken, Ideen und Anforderungen aufnehmen und verstehen. Danach diese analysieren. D.h. sie intensiv durchdringen, verstehen und die Zusammenhänge und Wechselwirkungen transparent darstellen und ihnen die Ergebnisse präsentieren.

Der Erfolg ist garantiert, wenn die Beteiligten sich verstanden fühlen und sich das Vorgehen, das Ergebnis und die Vorteile selbst vorstellen können. Wenn diese Stufe erreicht ist, wenn die Beteiligten sich ihre eigene Vorstellung von den Vorteilen bilden, können wir weitergehen. Jetzt können wir unsere eigenen Fähigkeiten und Expertisen einsetzen und ggf. auch einige Lösungsalternativen zur Wahl stellen. Unser Fokus sollte hier Transparenz sein und nicht “Überzeugen”. Aus meiner Sicht “ist ein überzeugter Kunde, ein verlorener Kunde”. Das gilt ebenfalls für den Versuch Gesprächspartnern*innen zu überzeugen oder überreden zu wollen . Wir sollten die Möglichkeiten, Vor- und Nachteile – soweit wie möglich – adressatengerecht und transparent zur Verfügung stellen, damit die Beteiligten und Betroffenen selbst! sich davon ein Bild machen können. Sie müssen sich selbst den Entwurf, den Weg und die Ergebnisse vorstellen können, die Vorteile mit all ihren Sinnen spüren und sie als ihre eigene betrachten. Nur so sind sie motiviert und mit allen Kräften dabei. Danach haben wir als “Brückenarchitekt” nur noch damit zu tun, dass die Wechselwirkungen berücksichtigt werden, die “Statik” stimmt, die “Brückenpfeiler” alle “Brückenbogen” miteinander verbinden und auf „festem und geeignetem Fundament” aufgebaut werden.

Adressatengerechte Kommunikation, transparente Darstellung der Gegebenheiten und Betrachtung der Wechselwirkungen sind große Herausforderungen für jeden einzelnen von uns als “Brückenarchitekt” oder „Brückenbauer“. Diese sind die Voraussetzungen für den Entwurf, Aufbau und Erhalt der Verbindungen zwischen den Menschen aus unterschiedlichen “Orten” (Umgebungen, Umfeld, Herkunft) mit unterschiedlicher “Beschaffenheit” (Kultur, Willen, Werten, Wünschen). Diese Herausforderung gelingt durch die aktive Beteiligung aller Menschen, die sich die Brücke wünschen, die sie entwerfen, die sie bauen, die sie später mit Freude nutzen und die, die sich für deren Erhalt einsetzen.

Ich hoffe, dir damit Impulse mitgegeben zu haben. Impulse, die dich motivieren die Vorteile der “Brücken” in all deinen privaten und beruflichen Herausforderungen zu erkennen und sie als “Brückenpfeiler” deiner “Erfolgsbögen” einzusetzen. Ich wünsche dir und deinen Mitmenschen die wunderbaren Momente und Aussichten, die euch die Brücken ermöglichen, die zwischen euch gebaut sind und euch miteinander verbinden. Ich wünsche euch, dass jeder einzelne von euch aktiv und ständig dafür sorgt, dass die “Brückenpfeiler” eurer “Brücken” weiterhin auf festem “Fundament” stehen. Evtl. “Risse” oder sonstige “Schäden” einer Brücke zu reparieren, ist genau so faszinierend, wie der Bau der Brücke selbst. Ich wünsche euch dabei die notwendige „Sensibilität“ und ebenfalls viel Freude und Erfolg.

Ich sehe dieses Blog ebenfalls als einen weiteren “Brückenpfeiler” unserer Verbindung und freue mich auf das zukünftige und gemeinsame “Überqueren” weiterer Brücken mit dir.

Die Löffelliste!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 07.06.2021)



Vielleicht kennst du „die Löffelliste“ und hast dich bereits damit beschäftigt. Vielleicht kennst du sie noch nicht. Aus den Gesprächen mit Freunden*innen, Bekannten und Kollegen*innen erfahre ich, dass einige noch nichts davon gehört haben. Gerne schreibe ich darüber in diesem Blog. Ich freue mich sehr, wenn du damit auf die Löffelliste aufmerksam wirst und deine eigene Löffelliste erstellst und sie nutzt.

Die Löffelliste, eine einfache Liste mit weitreichendem Nutzen für dich selbst und für diejenigen, die mit dir leben und arbeiten. Eine einfache Liste, die dich auf deine täglichen Aktivitäten aufmerksam macht. Sie hilft dir, deinen Aktivitäten die Priorität zu geben, die von dir selbst bestimmt sind. Sie ist das Steuerrad, um dein Leben selbst zu steuern statt gesteuert zu werden.

Zusammengefasst ist die Löffelliste die Liste der Einträge (Aufgaben, Wünsche, Taten o. ä.), die du vor deinem Tod erledigen möchtest. Alles, was du vielleicht seit deiner Kindheit vor dir herschiebst oder besser gesagt, in deinem Rucksack lebenslang mit dir herrumschleppst.

Eine Suche im Internet zeigt ca. 160.000 Einträge und vielleicht genau so viele Hinweise und Anleitungen dafür. Informationen sind genügend vorhanden. Ob und wie du damit anfängst liegt in deiner Hand. Nachfolgend die Schritte dafür aus meiner Sicht. Vorab zwei Hinweise dazu.

1. Halte deine Löffelliste schriftlich fest. Damit hast du sie sichtbar vor deinen Augen. Die Einträge hast du lange genug im Kopf „unsichtbar“ mit dir herumgetragen. Jetzt ist die Zeit, sie auf Papier zu bringen und für dich sichtbar zu machen. Die Sichtbarkeit macht die Einträge für dich prüfbar. Es ist nicht mehr wie eine Wolke, die die sonnige Stunden deines Lebens trübt, sondern ein klarer Spiegel, was du möchtest, was du jetzt machen kannst und solltest. Ein Spiegel, mit dem du die sonnigen Zeiten deines Lebens verdoppeln kannst. „Festhalten“ bedeutet nicht, dass sie für immer festgeschrieben sind. Du kannst und solltest die Liste immer wieder aktualisieren. „Festhalten“ erinnert dich an das, woran du dich aktuell „festhältst“ und woran du dich stattdessen „festhalten“ möchtest. „Festhalten“ im

Sinne von „fest entschlossen“ die Aufgaben zu erledigen, die du vor deinem Tod erledigen möchtest.

2. Fange sofort damit an. Wie lange jeder von uns noch lebt, weiß nur der liebe Gott. Gib dir und nimm dir dafür genügend Zeit. Ob du dafür noch einen Tag, eine Woche oder einen Monat länger brauchst, Hauptsache du fängst sofort damit an. Der Weg ist das Ziel. Auf diesem Weg wirst du sukzessive herausfinden, was für dich wirklich wichtig ist, was du bisher als wichtig betrachtet hast, wofür du aktuell deine Lebenszeit verwendest und wofür du sie tatsächlich verwenden möchtest.

Und jetzt die Schritte:

1. Nimm ein Heft und einen Stift und fange an, alles aufzuschreiben, was du vor deinem Tod unbedingt noch machen möchtest. Schreibe alles auf, zeichne, erstelle Mindmaps oder kombiniere sie. Hauptsache, alles, was in deinem Kopf, auf deiner Wunschliste seit Jahren „herumgeistert“ kommt auf das Papier. Bitte vermeide es, sie zu bewerten oder zu priorisieren, schreibe erstmal alles auf. Die Priorisierung kommt später, im nächsten Schritt, zusammen mit der Konsolidierung und der Aktualisierung. Aber jetzt erstmal: Notiere alles. Ich bezeichne das als Listeneinträge. Das kann alles sein. Ziele, Vorhaben, Gute Taten, Reisen, für jemanden da zu sein usw. . Trage die Liste mit dir und notiere alles, was dir während des Tages, der Woche oder des Monats für deine Löffelliste in den Sinn kommt. Mein Blog „Rollen und Ziele!“ ist ebenfalls eine Unterstützung dafür.
   Ob und wann du mit dem nächsten Schritt weitermachst, entscheidest du. Du kannst jederzeit wieder zu diesem Schritt zurückkommen und sie ergänzen und anpassen. Meine Empfehlung: warte nicht, bis alles 100% fertig ist. Sei z.B. auch mit einer Vollständigkeit von 60 % oder 75 % zufrieden und mache mit dem nächsten Schritt weiter.
2. Gehe deine Löffelliste durch und frage dich bei jedem Eintrag, ob er für dich tatsächlich stimmig ist. Beobachte dabei deine Gefühle. Beobachte alle deine Sinne. Beobachte dich tief und gründlich. Ist der Eintrag weiterhin für dich stimmig? Stimmig im Sinne des „tatsächliches Wollens“. Vergiss dabei das Können. Du hast in deinem Leben bereits zahlreiche Situationen gemeistert, die auf den ersten Blick unerreichbar schienen. Alles ist machbar. Hier geht es ums Wollen, um die tatsächliche Priorität für dich und nur für dich. Frage dich auch, was passiert, wenn du es nicht machen würdest. Beobachte dich auch dabei tief und gründlich. Es ist erstaunlich, was alles ans Tageslicht kommt, wenn wir etwas einfach verneinen oder hinterfragen. Notiere die Kriterien, Gründe, Prioritäten usw. für jeden Eintrag.
3. Ordne die Einträge nach deinen Kriterien. Es ist deine Löffelliste und nur du entscheidest was und warum du etwas erledigen möchtest. Du bist frei geboren und du entscheidest frei darüber, was du wann machst. Vermeide alles, was dich hindert, frei zu denken und zu entscheiden.
4. Fange an, die einzelnen Listeneinträge in die Tat umzusetzen. Feiere ganz bewusst deren Umsetzung. Feiere deine Erfolge. Feiere die Befreiung davon, etwas noch mehrere Wochen oder Jahre mit dir rumzuschleppen und auf spätere Zeiten zu warten, von denen niemand weiß, ob sie tatsächlich kommen.

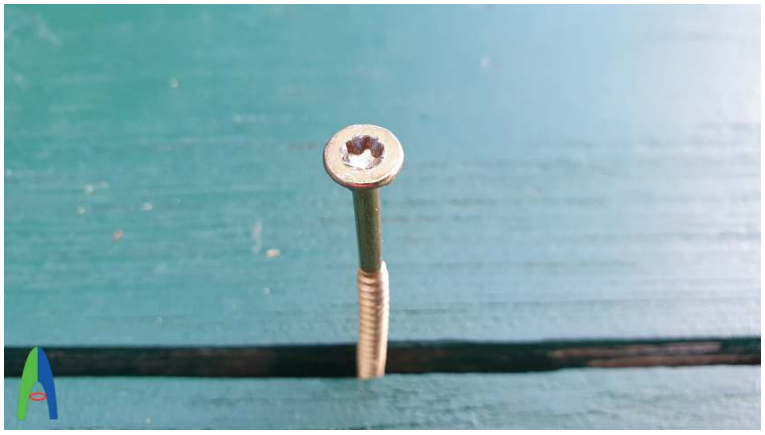
5. Aktualisiere deine Liste, immer und immer wieder. Immer, wenn es dir danach ist. Immer, wenn dir langweilig ist. Immer, wenn dir bewusst wird, dass wieder ein Wunsch deine Gedanken beschäftigt. Und nach der Aktualisierung wiederhole die obigen Schritte.

Die Löffelliste hat zahlreiche positiven Nebenwirkungen. Aus meiner Sicht macht uns die Löffelliste darauf aufmerksam, dass wir sterblich sind und uns der Zeitpunkt unbekannt ist, an dem wir sterben werden. Dieses Wissen beeinflusst u. a. auch unser soziales Verhalten. Sowohl unser Verhalten selbst als auch dessen Auswirkungen und Konsequenzen. Uns wird evtl. die Zeit fehlen, negative Auswirkungen und Konsequenzen unserer vergangenen Taten und Entscheidungen wieder gut zu machen . Daher sollten wir diese für unsere zukünftigen Taten und Entscheidungen bereits von Anfang an bedenken und versuchen, sie zu vermeiden. Dazu gehört auch, unsere bisherigen Konflikte anzugehen und sie aufzulösen .

Die Löffelliste, ein Werkzeug, das jedem von uns zeigt, was wir im Leben wollen, was wir tatsächlich täglich machen und ob das miteinander im Einklang ist. „Make your dreams come true!“ steht seit 2003 auf meiner Homepage https://akbarian.de . Die Löffelliste ist ein Werkzeug, mit dem du deine Wünsche sichtbar machst, sie durchdringst und du selbst deine Träume wahrmachen kannst. Ich wünsche dir ein langes Leben, viel Freude bei der Erstellung deiner Löffelliste und viel Erfolg bei der Umsetzung der einzelnen Einträge, deiner Wünsche.

„Aufgabenstellung“ statt „Problem“!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 22.06.2021)



In diesem Blog schreibe ich über die Möglichkeiten, die sich ergeben, wenn wir das Wort “Problem” durch das Wort „Aufgabestellung“ oder “Aufgabe” ersetzen. Ich freue mich damit mein Versprechen (im Blog „Ein Spaziergang durch die Alle des Vertrauens!“) einzuhalten. Vorher eine kleine Geschichte dazu, die ich hier sinngemäß wiedergebe, da sie sehr lange zurückliegt.

Vor ca. 20 Jahren, am Flughafen Nürnberg, auf dem Weg zur magischen Insel La Gomera – ich hatte gerade im Flugzeug Platz genommen.

Der Kapitän (Stimme aus dem Lautsprecher): “Sehr geehrte Gäste. Der Start verzögert sich, bis wir die Startgenehmigung haben. Wir haben aktuell ein Problem. Von den 40 Schrauben an einem Reifen hat eine die letzte Sichtprüfung nicht bestanden. Ich informiere Sie, sobald ich weitere Informationen habe.”

Die Frau auf der Sitzreihe hinter mir (nennen wir sie Frau P.): “Das geht nicht, ich habe damit ein Problem. Ich habe am Zielflughafen Teneriffa ein Taxi bestellt und muss daher pünktlich dort ankommen.”

Meine Gedanken, während ich auf die nächsten Hinweise vom Cockpit wartete: “Ist das ein Problem? Vielleicht auch – wie ich es für gewöhnlich nennen — ein Luxusproblem? Was würde jemand darüber denken, der z.B. jetzt hungrig ist und sich über ein Stück Brot sehr freuen würde?” Die Antwort würde das Problem von Frau P. auch nicht lösen. Würde die Antwort sie evtl. ein bisschen beruhigen? Wie würde ich mit dem Problem umgehen. Würde ich überhaupt ein Taxi bestellen, wenn ich weiß, dass Flugänderungen, -verschiebungen und -verspätungen aufgrund zahlreicher Faktoren sehr wahrscheinlich sind? Würde ich überhaupt ein Taxi bestellen, wenn ich weiß, dass fast immer direkt am Flughafen mehrere Taxis auf Fluggäste warten? Hätte ich vielleicht vorab dem Taxifahrer meine Flugnummer mitgeteilt, damit er sich anhand der Ankunftstafel im Flughafen informieren kann? Ich ließ meinen Gedanken freien Lauf, u.a. deshalb, weil ich mit dem Urlaub bereits beim Verlassen des Hauses beginne. Alles was danach kommt, ist auch ein Urlaubserlebnis. Meine Gedanken wurden von der Stimme des Kapitäns unterbrochen.

Der Kapitän: “Sehr geehrte Gäste, wir haben jetzt die Starterlaubnis. Allerdings dürfen wir einen Langstreckenflug nicht mit einem Reifen in diesem Zustand fliegen. Daher werden wir erst nach München fliegen. Dort wird die Schraube ausgetauscht und wir dürfen weiterfliegen.”

Frau P. (während der Kapitän weiterspricht!): “Das geht gar nicht. Das wird bestimmt mehrere Stunden dauern. Mein Taxi wartet.”

Der Kapitän fährt fort: “Wir gehen von einer Verzögerung von insgesamt ca. 2 Stunden aus. Laut Wettervorhersage ist die Windrichtung gut und wir können höchstwahrscheinlich etwas wieder aufholen.”

Frau P. zu ihrem Sitznachbarn: “Was hat er noch gesagt?”

Das Flugzeug ist danach gestartet. Wir sind in München gelandet und die Schraube wurde erneuert. Wir sind ca. 2 Stunden später als geplant in Teneriffa gelandet. Während des gesamten Fluges hat Frau P. weiterhin von ihrem Problem erzählt. Ich konnte ihre Nervosität sogar von der Sitzreihe vor ihr fühlen. Ich glaube sogar, dass sie ihr Taxi bekommen hat, nachgeprüft habe ich es nicht.

Für mich ist das Erlebnis ein gutes Beispiel dafür, zu prüfen, ob unsere anscheinenden Probleme tatsächlich Probleme sind. Bitte beachte, ich erzähle die Geschichte nicht, um über die Flugreisenden zu lästern. Jeder Flug ist ein Erlebnis und ich bin dem lieben Gott dankbar, es erleben zu dürfen. (So Gott es will, zu dem Thema „Erlebnis“ in einem meiner nächsten Blogs mehr dazu.)

Ich erzähle die Geschichte, da ich das Wort „Aufgabenstellung“ statt „Problem“ bevorzuge. Damit werden weitere Gedanken initiiert und es öffnen sich mehr Möglichkeiten, die „Aufgaben“ zu identifizieren und anzugehen. Es ist faszinierend, welche Auswirkungen alleine diese Umbenennung auf die innere Einstellung und Stimmung hat und welche Kräfte das in uns weckt.

Aus meiner Sicht, haben „Probleme“ einen negativen Touch. Sie verursachen ein Gefühl der Machtlosigkeit. Oder das Gefühl, dass jemand oder etwas das Problem verursacht hat und ich jetzt das Problem habe. Im Gegenteil dazu, motiviert uns das Wort “Aufgabenstellung” dazu, das angebliche Problem anzugehen. Laut Wikipedia kommt das Wort Problem aus dem Griechischen und bedeutet, „das, was [zur Lösung] vorgelegt wurde“. Dasselbe verbinde ich mit dem Wort Aufgabenstellung oder Aufgabe.

Sowohl im privaten, als auch im beruflichen Umfeld ersetzte ich das Wort “Problem” durch das Wort “Aufgabenstellung”. Es ist faszinierend, welche Sichten und Möglichkeiten sich dann öffnen. Statt bei “ich habe ein Problem” die negativen Auswirkungen zu spüren, motivieren mich die Gedanken „welche Aufgaben sind zu erledigen“? Sie motivieren mich dazu, mich damit gründlich zu beschäftigen, die Ursachen zu identifizieren, die Chancen zu erkennen und die Schritte zu planen und anzugehen. Das angebliche Problem wirkt dann wie ein Motor statt eine Bremse.

Eine Aufgabe ermöglicht es uns (außerdem), daraus zu lernen und v. a. unsere Checklisten für die nächsten ähnlichen Aufgaben zu erstellen bzw. zu ergänzen(siehe Blog „Vor, während und danach!„). Damit können wir durch gute Vorbereitung mögliche „Folgeprobleme“ verhindern.

“Aufgabenstellung”, statt “Problem” – ein einfacher Tausch mit vielen Vorteilen. Eine Möglichkeit, sukzessive zum „Chancen-Denker“ zu werden, statt die Risiken und Hindernisse in den Vordergrund zu stellen.

Ein weiterer Aspekt wird durch diesen Tausch sichtbar. Wir denken damit auch an unsere Aufgaben, die zum Lösen von tatsächlichen Problemen führen. Die Probleme, bei denen die Betroffenen dazu gezwungen sind oder daran gehindert werden, die möglichen Lösungen selbst anzugehen.

“Aufgabestellung” statt “Problem” ermöglicht uns, eine Aufgabe zu analysieren, sie anzunehmen, die Verantwortung dafür v. a. für uns selbst zu übernehmen und die notwendigen Schritte zu planen und durchzuführen.

Beispiel: Statt zu denken „welche Probleme habe ich?“ können wir denken „welche Aufgaben habe ich?“. Und sofort stellen sich weitere Fragen, wie:

- Wofür?
- Was will ich mit welcher Aufgabe erreichen?
- Welche Rollen spiele ich dabei und welche möchte ich wahrnehmen/annehmen (siehe Blog „Rollen und Ziele!“)?
- Welche Ergebnisse sollen durch die einzelnen Aufgaben erzielt werden?
- Welchen Zeitplan sehe ich dafür vor?
- Sind sie Teil meiner Löffelliste (siehe Blog „Die Löffelliste!“)?

Und weitere Fragen, deren Antworten uns dazu motivieren, aktiv unser Leben zu gestalten, statt daraus einen Hindernislauf zu machen.

Zusammengefasst: jedes Mal, wenn du ein „Problem“ hast, ersetze es durch „Aufgabenstellung“ oder betrachte es als eine „Aufgabe“ und erlebe selbst die faszinierenden Möglichkeiten, die sich dir öffnen.

Ich wünsche uns allen eine Welt ohne „tatsächliche Probleme“. Ich wünsche dir weiterhin viel Freude und Erfolg v. a. bei der Annahme und Durchführung deiner Aufgaben. Ich wünsche dir Gesundheit und freue mich sehr über dein Feedback.

Loslassen!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 07.07.2021)



Als ich wieder einen Blog schreiben wollte, stellte ich fest, dass die Gedanken einfach nicht so auf das Papier, besser gesagt, durch die Finger auf die Tastatur fließen wollten, wie ich es mir wünschen würde. Es war, als ob irgendeine Blockade vorhanden sei. An Themen mangelte es nicht. Ich schaute mir meine Themenliste schon einige Tage immer wieder an und wusste, dass ich nicht anzufangen brauchte. Es fehlte an etwas, was genau, konnte ich auch nicht beschreiben. Und da kam mir wieder die Geschichte mit der Banane im Glas in den Sinn. Ich erinnerte mich an die Geschichte und beschloss einfach loszulassen und wieder zu schreiben, wenn die Blockade – oder so was ähnliches – weg ist. In diesem Moment hatte ich sofort Lust, über das Loslassen selbst zu schreiben. Ich hatte ein Buch in der Hand und dachte mir, ok, darüber werde ich später schreiben. Und jetzt wollte ich meine Gedanken dazu festhalten. Und es hat mich dazu gebracht, das Buch beiseite zu legen und anzufangen, über das Loslassen zu schreiben.

Hier die Geschichte: Ein Affe sieht ein Glas mit einer Banane darin, will sie aus dem Glas nehmen und essen. Er führt seine Hand in das Glas, greift die Banane und will sie aus dem Glas herausholen. Dabei stellt er fest, dass es ihm nicht gelingt. Die Glasöffnung ist nicht weit genug, um seine Hand mit der Banane herauszuziehen. Alle seine stundenlangen Versuche und sein Eifer blieben erfolglos. Wie heißt das Sprichwort? Mit leerem Magen lässt sich nicht denken! Er versucht es solange, bis er müde ist und gibt auf. Er öffnet die Hand, lässt die Banane los, kann sich befreien und zumindest seine Hand wieder herausziehen. Als er sich vom Glas entfernen möchte, stolpert er über das Glas, das Glas kippt um und die Banane fällt heraus. Er kann die Banane einfach nehmen, schälen und genießen.

Im Leben gibt es zahlreiche solche Situationen, in denen wir an etwas festhalten. Ein Festhalten, das zu einer festgefahrenen Situation führt. Und wir versuchen und versuchen und geben nicht auf – und am Ende sind wir enttäuscht, warum wir das Ziel verfehlt oder die Lösung nicht gefunden haben. Zahlreiche Ursachen hindern uns daran das „Loslassen” auch als eine Lösung oder einen Weg zu einer Lösung zu sehen. Ursachen wie Zeitmangel, Ärger und Unbedingt-etwas-sofort-erreichen-Wollen. Oder Gedanken wie “ich muss selbst darauf kommen”, “ es ist doch so einfach”, “wenn ich das nicht schaffe, dann kann ich nicht” usw.

Jeder von uns hat in seinem Leben zahlreiche Erfolge bei der Lösungssuche erlebt, wenn er (endlich) losgelassen hat. Loslassen, ein möglicher Weg, den wir immer wieder in Betracht ziehen sollten. Vor allem, wenn die Situation festgefahren scheint. Ich finde interessant, dass das Loslassen auch die Lösung dafür ist, überhaupt zu registrieren, ob eine Situation festgefahren ist. Loslassen im Sinne von “immer wieder eine Pause einlegen” und sich z. B. fragen, was will ich erreichen? Gibt es nur diesen einen Weg dahin? Gibt es auch andere Möglichkeiten? Wie machen es die anderen? Warum muss es hier und jetzt sein?

Ein vollständiges Loslassen bedarf auch des Vertrauens in sich selbst und in Gott (und wenn du nicht an Gott glaubst, in das Universum). Du hast schon viele solcher Situationen in deinem Leben gemeistert. Manche Wege waren sofort sichtbar, manche, wenn du danach gesucht hast und manche erst, als du jemanden danach gefragt hast. Und einige Wege haben sich dir geöffnet, als du vollständig aufgegeben hattest. Vielleicht nennst du das Zufall oder Wunder. Alle diese Erfahrungen unterstützen dich, auf das Vertrauen in dich selbst und auf das Vertrauen in Gott (oder in das Universum) zu bauen und loslassen zu können. Ein aktives Loslassen. Loslassen auch in Gedanken. Einfach darauf vertrauen, dass dir die Lösung einfällt, dass der Weg sich dir öffnet, dass das Wunder passiert, wenn die Zeit dafür reif ist. Das Loslassen der Gedanken ist aus meiner Sicht die größte Herausforderung. Vollständig loslassen, auch kein bisschen mehr darüber nachdenken, auch nicht so nebenbei. Diese Herausforderung gelingt mit Übung und Erfahrung. Erfahrungen, die du sukzessive sammelst, wenn das Loslassen dir einfache und unerwartete Lösungen präsentiert. Ein aktives Loslassen, das ist das Gegenteil von Faulheit. Das Gegenteil von Aufgaben auf die lange Bank schieben. Das Gegenteil von frühzeitig aufgeben und das Gegenteil von Durchhaltevermögen nicht zu trainieren. Ein aktives Loslassen meint, die festgefahrenen Situationen aktiv zu erkennen, das “Problem” konkret und mit allen Details zu beschreiben, die eigenen Erfahrungen, Fähigkeiten und Fertigkeiten ins Gedächtnis zu rufen, die Notwendigkeit und Wichtigkeit der Situation einzuschätzen, die weiteren Möglichkeiten zu analysieren. Und dann vollständig loslassen. Je nach Situation Minuten, Stunden oder auch Tage einfach nicht mehr an die Lösung (oder das “Problem”) denken. Und darauf vertrauen, dass du darauf aufmerksam wirst, wenn die Zeit dafür gekommen ist. Und du wirst dem lieben Gott (oder dem großartigen Universum) dafür dankbar sein, wie einfach und mühelos das Ziel zu erreichen ist.

Was Loslassen für dich bedeutet, wirst du sukzessive selbst erfahren. Ich wünsche dir wunderbare Momente v. a. in den Zeiten, die du durch das Loslassen gewinnst und in denen du dich mit anderen hoffentlich liebens- und lebenswerten Situationen beschäftigst.

Kommentare:

Eva B.: Wer los lässt, hat beide Hände frei 😉😊

Meine Antwort: Eine schöne Verbindung. vielen herzlichen Dank liebe Eva.

Jasmin: Ein sehr schöner Beitrag von dir, Ali! Ich freue mich jedes Mal darauf, neue Gedanken von dir zu lesen und daran teilzuhaben.

Meine Antwort: vielen herzlichen Dank liebe Jasmin, es freut mich sehr.

Marco:

Lieber Ali,
wir haben uns in meinem letzten Projekt nur ganz kurz kennengelernt, und ich fand es sehr schade, dass wir keine Gelegenheit hatten, uns näher/persönlich kennenzulernen. Mit Begeisterung verfolge ich jedoch deine Beiträge.
Wirklich tolle Metaphern über das Leben, die du immer findest. Und deine Gedanken dazu sind wirklich inspirierend.

Wünsche dir alles Gute und vielleicht begegnet man sich ja irgendwann noch einmal. Wer weiß?

Beste Grüße
Marco

Meine Antwort:

Hallo lieber Marco,
vielen herzlichen Dank.
Ich wünsche dir viel Freude und Erfolg bei deinem neuen Weg, zukünftigen Projekten und Erlebnisse. Ich freue mich mit dir weiterhin auf unterschiedlichen Kanälen in Verbindung zu sein.
Ich freue mich ebenfalls auf weitere gemeinsame persönliche und berufliche Erlebnisse.
Herzliche Grüße
Ali

Ein besonderer Raum!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 07.07.2021)



Ich freue mich heute über einen Raum mit besonderen Eigenschaften schreiben zu dürfen. Genauer gesagt, ich freue mich sehr, dir mit diesem Blog einen Raum vorzustellen, den Stephen R Covey in seinem Buch „Die 7 Wege zur Effektivität“ bereits ausführlich beschrieben hat: “den Raum zwischen Reiz und Reaktion”. Ein Raum mit hohem Nutzen und vorteilhaften Eigenschaften. Als ich diesen Raum zum ersten Mal kennengelernt habe bzw. davon erfuhr, faszinierte mich v.a. eine Eigenschaft. Dieser Raum vergrößert sich je mehr wir ihn in Anspruch nehmen. Auf den ersten Blick scheint das unrealistisch. Den Beweis liefert die aktive Nutzung dieses Raumes selbst. Der Raum vergrößert sich immer mehr, je öfter, aktiver und bewusster wir ihn nutzen.

Meiner Erfahrung nach suchen fast alle Menschen nach Räumen mit dieser Eigenschaft. Vielleicht wünschen sich die IT-ler unter uns so einen Speicherplatz, die Messies solch ein Haus, die Gärtner so einen Garten und die Autoliebhaber so eine Garage. Die gute Nachricht ist: Es gibt einen solchen Raum, in dem wir unsere „Freiheit zu wählen“ nutzen können. Vielleicht werden wir auch in 100 Jahren immer noch auf der Suche sein nach mehr Speicherplatz und einem größeren Haus, Garten oder Garage. Was wir ab sofort und für immer haben können, liegt jetzt in unserer Hand. Der liebe Gott hat jedem von uns bereits bei der Geburt die notwendigen Voraussetzungen dafür geschenkt. Diese sind:

1. **Die Selbstwahrnehmung:** Wir haben die Fähigkeit, über unsere Gedanken und das Denken selbst nachzudenken. Wir können unsere Gedanken, deren Ursachen und deren Auswirkungen wahrnehmen. Wir können sie steuern.
2. **Die Vorstellungskraft:** Wir sind in der Lage, uns etwas jenseits unserer gegenwärtigen Wirklichkeit vorzustellen, ja zu erschaffen und zu erkunden, bevor es überhaupt in die Tat umgesetzt ist.
3. **Das Gewissen:** Die Fähigkeit, Recht und Unrecht zu unterscheiden, unsere Prinzipien und Werte zu definieren und unser Verhalten danach auszurichten. Die Fähigkeit, unsere Gedanken und Handlungen nach unseren Prinzipien und Werten zu justieren.
4. **Der freie Wille:** Die Fähigkeit, diese Gottesgeschenke zu nutzen, um auf einen Reiz bestens zu reagieren. Bestens sowohl für uns selbst als auch für unsere Mitmenschen.

> “Es ist nicht das, was uns geschieht, sondern die Art, wie wir darauf reagieren, die uns verletzt.“ (*Stephen R. Covey)*

Unser Leben ist reich an unterschiedlichen Reizen. Und wir können entscheiden, wie unsere Reaktion darauf aussehen soll. Dieser fantastische Raum zwischen Reiz und Reaktion hilft uns dabei. Ein Raum, der es uns ermöglicht, unsere Geburtsgaben einzusetzen und frei zu entscheiden. Ein Raum, der die Qualität unserer Entscheidungen und Reaktionen erhöht, je mehr wir ihn nutzen. Entscheidungen, die unser Leben bestimmen. In diesem Raum entscheiden wir, was ein Reiz mit uns macht, ob und wie wir darauf reagieren wollen. Wir können schon vorab die Folgen unserer Reaktion(en) analysieren, unsere Reaktion frei wählen und gewissenhaft handeln.

Neben der automatischen Dehnung des Raumes sind die Erlebnisse und Erfahrungen faszinierend, die jeder Einzelne von uns in diesem Raum erleben kann. Die Fähigkeit, die Selbstwahrnehmung einzusetzen, bewusst und aktiv über die eigenen Gedanken in jedem Moment nachzudenken. Sie zu analysieren. Die Fähigkeit der Vorstellungskraft, das ganze Gemälde der Reaktionen und deren Auswirkungen detailliert zu sehen und zu fühlen, bevor auch nur ein einziger Farbtropfen unsere Reaktionen auf der Leinwand der Wirklichkeit verewigt. Dieser Raum gibt uns jede erdenkliche Gelegenheit, unsere Prinzipien und Werte zu prüfen und sie zu justieren. Eine ebenfalls faszinierende Möglichkeit, die unser Leben bereichert.

Jeder von uns hat täglich die Gelegenheit, diesen Raum zu nutzen. In einem Gespräch zu zweit, in einem Meeting, auf der Straße, in einem Verkaufsgespräch, in der Familie und bei zahlreichen weiteren Gelegenheiten. Gelegenheiten, um uns selbst faszinierende Geschenke zu machen, indem wir diesen Raum und unsere Gottesgaben nutzen. Gerne stelle ich dir nachfolgend zwei Möglichkeiten vor, wie du diese Faszinationen selbst erleben kannst. Ich hoffe, dass sie dich motivieren, den Raum zwischen Reiz und Reaktion bei jeder Gelegenheit zu nutzen und ein „pro-aktives Leben“ zu führen.

1. Reagiere nicht sofort, wenn dich z. B. eine Aussage reizt. Du bist nicht eine Maschine, die sofort auf Knopfdruck etwas „ausspucken“ soll oder muss. Du bist ein Mensch und hast deine wunderbaren Fähigkeiten (Gottes Gaben). Nimm dir bewusst, aktiv und ausreichend Zeit. Setze deine Selbstwahrnehmung, Vorstellungskraft, dein Gewissen und den freien Willen ein. Analysiere deine Gedanken, stelle dir deine möglichen Reaktionen und deren Auswirkungen vor, prüfe sie nach deinen Prinzipien und Werten und entscheide frei, ob und wie du darauf reagieren möchtest. (siehe auch Blog „Aktives, einfühlsames empathisches Zuhören!“)
2. Wiederhole dies beim nächsten Reiz und nimm bewusst wahr, wie du dir schon jetzt dafür viel einfacher die Zeit nimmst. Erlebe, wie sich der Raum, dein Raum, vergrößert hat.

Eine Faszination wie diese nur mit Worten zu beschreiben, ist für mich wie einen Menschen nur durch sein Foto zu erleben. Worte können nur einen Bruchteil von den Erlebnissen mit diesen gigantischen Dimensionen beschreiben. Ich hoffe, dich mit diesem Blog dazu zu motivieren, dich mehr darüber zu informieren. Informiere dich über die zahlreichen weiteren Auswirkungen des pro-aktiven Modells von S.R. Covey (siehe Literaturangabe).

Ich wünsche dir einen wunderbaren Raum, in dem du deine Entscheidungen triffst und die besten Reaktionen auf die Reize findest. Und wenn du darüber berichten möchtest, freue mich sehr, davon zu erfahren.

Literatur:

- Stephen R. Covey; Die 7 Wege zur Effektivität, Prinzipien für persönlichen und beruflichen Erfolg. 2012; Franklin Covey.

Stein im Schuh!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 06.08.2021)



Die folgende Geschichte war – soweit ich mich daran erinnern kann – im Schulbuch für die zweite Klasse. Ich habe sie, besser gesagt deren Sinn, bis heute nicht vergessen. Es ist sehr lange her und daher versuche ich die Geschichte sinngemäß wiederzugeben.

Ein Wanderer startet seine Wanderung und bemerkt, dass ein kleiner Stein in seinem Schuh ist. Am Anfang versucht er, den Stein zu ignorieren und wandert weiter. Die durch den Stein verursachten Störungen werden immer mehr. Der Stein “pikst” und “sticht” ihm bei jedem Schritt. Er versucht, den Stein beim Wandern durch Fußbewegungen in die Hohlräume zwischen Fuß und Schuhe zu schieben. Der Stein rutscht immer wieder nach vorne Richtung Zehen oder Richtung Ferse. Der Wanderer läuft weiter und versucht immer wieder, den Stein so in die Hohlräume zu schieben, damit er ihn nicht stört. Er denkt sich: “Bei der nächsten Gelegenheit werde ich die Schuhe ausziehen und den Stein rausholen”. Es ist eine Wanderung durch eine wunderschöne Landschaft. Der Stein hindert den Wanderer daran, seine volle Aufmerksamkeit der Schönheit der Wanderung zu widmen. Der Stein stört ihn weiterhin und er hat inzwischen alle Bewegungstricks ausprobiert, den Stein in die Hohlräume zu befördern. Trotzdem stört ihn der Stein weiterhin bei jedem Schritt. Irgendwann gibt er auf, setzt sich hin, zieht seine Schuhe aus und holt den Stein raus. Nachdem er seine Wanderung fortsetzt, merkt er, wie befreit er geworden ist und denkt sich: “Hätte ich doch den Stein bereits am Anfang entfernt, hätte ich auch den Weg bis hierhin noch mehr genießen können.”

Die Geschichte gefällt mir sehr. Ich gehe davon aus, dass jeder von uns mindestens einmal in diese Situation gekommen ist. Wir haben die Geschichte selbst erlebt. Wir haben kleine, große Steine oder andere Gegenstände im Schuh gehabt, die uns gestört haben und wir sind trotzdem weitergelaufen und haben uns irgendwann doch von der Störung befreit.

Diese Geschichte gibt mir unter anderem die folgenden Impulse:

1. Schleppe keine Steine mit dir herum, wenn du sie sofort loswerden kannst. Steine, im Sinne von Störungen, unnötigen Gedanken, vergangenen Fehlern, Konflikten usw. Mit einem Stein im Schuh weiterlaufen, kann zusätzlich zu kaputten Socken führen und verletzte Fußsohlen hinterlassen.

2. Wenn du etwas sofort erledigen kannst, dann erledige es sofort. Erledigen auch im Sinne von schau dir “den Stein” wenigstens an und dann entscheide was du damit machen möchtest. Es kann doch sein, dass der Stein ein Edelstein ist, und du ihn als Schmuckstück weitertragen kannst, anstatt als “Störung im Schuh”.
3. Anstrengungen, eine Störung temporär zu beseitigen, kosten mehr Energie, Lebensfreude und Nerven, als die Störung mit wenigen Handgriffen für immer zu beseitigen.
4. Jeder Augenblick ist der beste Augenblick, um etwas in Angriff zu nehmen, statt auf eine geeignete Gelegenheit zu warten.
5. Ignorieren verstärkt die Störung und deren Folgen. Ignorieren führt nur kurzfristig zu Störungsfreiheit, einer scheinbaren Freiheit, die du dir selbst vormachst.

Ich gehe davon aus, dass dir ebenfalls weitere Metaphern, Erlebnisse o.ä. in Erinnerung kommen, die du mit dieser Geschichte verbindest.

Ich hoffe, dass die obigen Impulse dazu dienen, deine Wanderung durch das Leben besser genießen zu können. Befreit von jeglichem “Stein im Schuh”, indem du aktiv dafür sorgst, dass die Störungen sofort betrachtet, bewertet und beseitigt werden.

Kommentare:

Christine: Danke Ali, eine schöne und wahre Geschichte. Leider ist es nicht immer so einfach mit den Steinen, manchmal findet man sie nicht, oder man trägt Stiefel, die sich nicht so leicht ausziehen lassen 😉

Meine Antwort: Vielen lieben Dank liebe Christine.

Der Konflikt!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 21.08.2021)



Das Thema Konfliktmanagement ist ein Teil meiner Soft-Skills-Trainings. Fast bei jedem Training sind die Teilnehmer*innen gespannt auf das Thema. Spannung deshalb, weil sie schon alles Mögliche versucht haben und jetzt darauf warten, „die Lösung“ für die Konflikte zu finden, die sie entweder im privaten oder beruflichen Umfeld mit sich schleppen (siehe auch Blog „Stein im Schuh!“).

Die Konfliktmanagement-Themen sind Inhalt des dritten Trainingstages. Grund dafür ist, dass ich in den zwei Tagen davor den Stoff trainiere, der aus meiner Sicht Voraussetzung für das Thema ist. Voraussetzung dafür, dass jeder einzelne seine Konflikte selbst in die Hand nimmt. D.h. seine Konflikte genauer unter die Lupe nimmt, analysiert und wenn es sich tatsächlich um einen Konflikt handelt, dann für dessen Lösung sorgt.

Mit diesem Blog und darauf folgenden Blogs möchte ich das Thema ebenfalls hier sukzessive behandeln. Hier betrachten wir gemeinsam die Bedeutung eines Konfliktes, im Sinne von dessen Definition. In den nächsten zwei Blogs gehen wir gemeinsam die möglichen Auswirkungen und Lösungswege an.

Am Anfang des Trainings bekommen die Teilnehmer*innen im Rahmen einer „Brainwalking“-Methode (dazu mit Gottes Hilfe in einer der zukünftigen Blogs) unter anderem die folgende Frage gestellt: „Was ist ein Konflikt?“ Die Antworten enthalten Beispiele, Konfliktarten, -wirkungen, -ursachen oder erste Versuche, den Konflikt zu beschreiben. Dabei fehlen genauere Definitionen eines Konfliktes, nach dem Motto „Wie erkläre ich es einem Kind?“ Eine Definition, die jeder versteht und damit auch seine evtl. Konflikte klassifizieren kann. Die Suche nach so einer Definition zeigt auch, dass die meisten Definitionen – aus meiner Sicht – eher eine Beschreibung der Eigenschaften eines Konfliktes als eine eindeutige Definition des Begriffes sind. Der Grund dafür kann darin liegen, dass sowohl die Konflikt-Beteiligten und -Betroffenen als auch die Ursachen eines Konfliktes zahlreich sind.

Im Alltag nutzen wir öfter das Wort Konflikt. „Ich habe einen Konflikt – in mir, mit anderen, bei der Arbeit, zu Hause usw.“. In diesem Moment sollten wir den Konflikt auf die folgenden Aspekte hin genauer analysieren. Z. B.:

1. Meinungsverschiedenheiten
2. Unterschiedliche Zielvorstellungen
3. Unterschiedliche Wertvorstellungen
4. Unterschiedliche Interessen
5. Unterschiedliche Handlungsweisen

Hier geht es um „Unterschiede“. D.h., es gibt mindestens zwei Meinungen, Zielvorstellungen, Wertvorstellungen, Interessen oder Handlungsweisen. Wer sind diese zwei? Spiele ich selbst hier beide Rollen? Sind weitere Personen beteiligt?

Was sind die Ursachen des Konfliktes? Welche Wirkungen hat der Konflikt bereits erzielt und welche wird er voraussichtlich verursachen?

Alleine das Bewusstsein darüber, dass z. B. eine Meinungsverschiedenheit die beste Chance für unser Wachstum ist, befähigt uns dazu, solchen Situationen wertschätzend zu begegnen. Auch die restlichen obigen Aspekte, sind Chancen. Chancen, die uns die Möglichkeit geben, diejenigen wertzuschätzen, die eine andere Meinung haben oder andere Zielvorstellungen, Wertvorstellungen, Interessen oder andere Herangehensweisen vorschlagen. Eine Wertschätzung, die den Respekt und den Willen mit sich bringt, mehr von dem Anderen zu erfahren. Erfahrungen, die uns selbst bisher abhanden gekommen sind. Erfahrungen, die unsere Sicht erweitern.

Die Unterschiede haben positive Aspekte, wenn wir ihnen als Chance begegnen. Sie werden zu Konflikten mit negativen bis gravierenden Wirkungen (dazu in den nächsten Blogs), wenn wir die Chance verpassen. Konflikte, die uns sukzessive zu Respektlosigkeit, Trennung und Menschen verachtenden Aktionen verleiten. Aktionen, die als erstes uns selbst schaden.

Ein Konflikt ist, wenn zwei oder mehrere „Unterschiede“ aufeinandertreffen und sie als Mittel verwendet werden, sich gegenseitig etwas zu beweisen und rechtzuhaben anstatt als Chance, miteinander zu wachsen.

„Unterschiede“ sind die Basis für Wachstum und damit immer positiv. Das zeigt uns die Natur selbst. Nur durch “Unterschiede” ist das Bestehen und Fortbestehen unserer Welt gesichert. Konflikte dagegen haben negative Auswirkungen, wenn sie nicht behandelt und gelöst werden.

Sowohl die obigen Aspekte als auch die Konfliktarten wie z. B. Sachkonflikte, Beziehungskonflikte, Rollenkonflikte oder Systemkonflikte sind Mittel, um einen Konflikt zu analysieren, dessen Ursachen und Entstehung zu finden und für dessen Beseitigung zu sorgen.

„Ich habe einen Konflikt!“, „Wir haben einen Konflikt!“, „Ich sehe hier einen Konflikt!“, „Die Konfliktparteien …!“ Sätze, die wir leider täglich aussprechen oder hören. Sätze, die für uns als Zeichen dafür dienen sollten, die nächste Chance wahrzunehmen. Die Chance, wieder miteinander an den Lösungen zu arbeiten, zu leben und die Freude gemeinsam zu erleben.

Statt einen „Konflikt“ ständig und manchmal jahrelang mit uns mitzuschleppen, sollten wir ihn jetzt in Angriff nehmen. Ob es sich tatsächlich um einen Konflikt oder um einen „Unterschied“ handelt, ist als erstes zu klären. Diese Erkenntnis hilft auch, wenn es sich um einen „Unterschied“ handelte, der jetzt zu einem Konflikt eskaliert ist. Bei den privaten, beruflichen oder auch bei den „Welt“-Konflikten, führen meistens Unterschiede zu Konflikten mit teilweise schwerwiegenden Folgen. Unterschiede, die durch respektvollen Umgang miteinander und einen starken Willen eine Win-

Win-Situtation für alle Beteiligten und Betroffenen schaffen und damit gelöst werden konnten und können.

Ich wünsche dir ein konfliktfreies und chancenreiches Leben. Solltest du dennoch „Konflikte“ haben, kann dir dieser Blog hoffentlich als Impuls dienen, deine evtl. Konflikte genauer unter die Lupe zu nehmen. Betrachte sie als Chance und nimm diese Chance wahr.

Konfliktverlauf!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 05.09.2021)

In meinem vorherigen Blog habe ich über die Definition des Begriffes Konflikt geschrieben. Hier schreibe ich darüber, warum die Konflikte rechtzeitig erkannt und angegangen werden sollen.

Konflikte können unterschiedliche Ursachen haben. Neben den Aspekten, die ich im vorherigen Blog erwähnt habe, können Konflikte z. B. durch folgende Gegebenheiten entstehen:

- Zeitmangel, Druck (Ursachen, die leider in der heutigen Zeit öfter auftreten. Alles muss schneller und effizienter erledigt werden.)
- Fehlender Respekt und Wertschätzung
- Vorurteile und Ängste
- Diskriminierung
- Unterschiedliche Kulturen (Eine gigantische Chance, die heutigen Möglichkeiten zu nutzen, die uns das Kennenlernen und Nutzen der unterschiedlichen Kulturen erleichtern.)
- Konkurrenz oder Rivalität

Die tatsächlichen Ursachen eines Konfliktes können und sollten durch dessen Analyse identifiziert werden. Diese Analyse im Rahmen des Konfliktmanagement fängt erst an, wenn wir

1. den Konflikt erkennen und
2. die Chance wahrnehmen, ihn zu lösen.

Wie können wir einen Konflikt erkennen und was passiert, wenn wir ihn ignorieren? Eine Antwort liefert uns Herr Friedrich Glasl, der österreichische Ökonom, Organisationsberater und Konfliktforscher mit seinem „Phasenmodell der Eskalation“ (siehe https://de.wikipedia.org/wiki/Konflikteskalation_nach_Friedrich_Glasl). Das neunstufige Modell ist in drei Ebenen unterteilt, die als „absteigende“ Treppen dargestellt sind. Treppen, die uns zwingend zu Regionen führen, die große unmenschliche Energien wachrufen und uns damit auf die Dauer eine Steuerung und Beherrschung des Konfliktes entziehen.

Die detaillierte Beschreibung des Modells ist in der obigen Wikipedia-Seite sowie in seinem Buch beschrieben. Für mich ist das Modell besonders wertvoll, da das Modell uns u.a. die folgenden Signale, Hinweise, Impulse und Anregungen liefert:

1. die Entstehung und die damit verbundenen Gefahren eines Konfliktes frühzeitig erkennen,
2. einen bereits bestehender Konflikt zu einer der neun Stufen zuordnen und
3. davon abhängig, aus der entsprechenden Ebene die Lösungswege identifizieren und angehen.

Ob sich z.B. eine Meinungsverschiedenheit verhärtet (1. Stufe), wir zu debattieren anfangen (Stufe 2) oder uns „mit ihm will ich nicht mehr zu tun haben“ in den Sinn kommt (Stufe 3), sind Signale, die wir selbst erkennen können. Wertvolle Hinweise, die uns ermöglichen einen Konflikt frühzeitig zu vermeiden. Impulse, die es uns ermöglichen, die Entstehung eines bereits bestehenden Konfliktes genauer zu analysieren und damit dessen Lösung näherzukommen.

Ein besonders wertvolles Modell, das uns klarmacht, dass wir jeden Konflikt angehen sollten, wenn wir den Abgrund sowohl für uns als auch für die restlichen Beteiligten und Betroffenen vermeiden wollen.

Ein besonders wertvolles Modell, das uns die Lösungsmöglichkeiten pro Ebene darstellt. Ebenen, in denen wir selbst oder durch Moderation die Konflikte zu Win-Win-Situationen für alle Beteiligten und Betroffenen umwandeln können. Ebenen, die uns weitere Lösungswege und Unterstützungsbedarfe präsentieren.

„Es gibt auch Konflikte, die unlösbar sind!“ Ein Satz, der leider manchmal zu schnell ausgesprochen wird und verhindert, die Konflikte anzugehen. Ein Satz, der leicht dazu verleitet, zu früh die Anstrengungen aufzugeben, einen Konflikt zu lösen. Ja, es gibt in dem Modell auch Ebenen, deren Deeskalationswege Schiedsrichter, gerichtliche Verfahren oder Machteingriffe sind. Diese sind für mich Signale, dass wir unsere Konflikte frühzeitig erkennen und angehen sollen. Wir sollen vermeiden, dass sie diese Stufen und Ebenen erreichen. Ich bin der Meinung, dass auch Konflikte, die diese Stufen erreicht haben, mit Respekt, Wertschätzung und Liebe zu Menschen zu einem für alle Beteiligten und Betroffenen „verträglichen“ Ende gebracht werden können. “Verträglich” im Sinne von sich danach trotzdem mit Respekt zu begegnen, miteinander weiterhin zu reden und gemeinsam zu erkennen, dass die Fehler der Vergangenheit „vergangen“ sind, daraus zu lernen und aus dieser Erfahrung eine gemeinsame faszinierende Zukunft zu gestalten.

Aus meiner Sicht enthält das Modell zahlreiche Hinweise, Signale und Informationen, die jedem von uns helfen, seine Konflikte zu analysieren und zu strukturieren. Vor allem sollte das Modell uns als Warnung dienen. Eine Warnung dafvor, was passieren kann, wenn wir unsere Konflikte ignorieren. Ich hatte in meinen früheren Blogs geschrieben, dass ich am liebsten einige Wörter aus dem Wortschatz streichen würde. Eins davon ist auch „Ignorieren”. Ich habe bisher keine Situation, kein Thema oder ähnliches gefunden, wofür ignorieren eine Lösung wäre. V. a. sehe ich ignorieren als Konfliktverschärfung statt Konfliktlösung. Und Ignoranz ist selbst eine der Konfliktursachen.

Ich hoffe, dass dir dieser Blog den Impuls gibt, dich darüber detaillierter zu informieren. Mit Gottes Hilfe stelle ich dir in meinem nächsten Blog einen möglichen Weg für die Konfliktlösung vor.

Ich wünsche dir viel Freude und Erfolg v.a. bei der Recherche über diese und weitere Methoden und freue mich sehr über dein Feedback.

Literatur:

- https://de.wikipedia.org/wiki/Konflikteskalation_nach_Friedrich_Glasl
- https://de.wikipedia.org/wiki/Friedrich_Glasl

Konfliktlösung

(Erste Veröffentlichung als Blog am 20.09.2021)

Ich bin dem lieben Gott dankbar, dass ich heute den versprochenen dritten Blog bzgl. des Themas Konflikt schreiben darf. Das Thema wird in vielen Büchern ausführlich behandelt. Es gibt zahlreiche Methoden, wie ein Konflikt angegangen und gelöst werden kann. Jeder Konflikt hat seine speziellen Ursachen, Arten und Eigenschaften. Abhängig davon sind unterschiedliche Lösungswege zu wählen, bis der Konflikt gelöst ist. Ob es sich um einen Konflikt handelt, habe ich im Blog: „Konflikt!“ beschrieben. In meinem vorherigen Blog („Konfliktverlauf!“), habe ich anhand der Methode von Herrn Friedrich Glasl dargestellt, warum wir unsere Konflikte angehen sollten. Nachfolgend möchte ich dich auf ein Buch aufmerksam machen, mit dessen Inhalt du selbst deine Konflikte analysieren und sukzessive lösen kannst. Das Buch heißt *„Die 3. Alternative: So lösen wir die schwierigsten Probleme des Lebens“* und ist vom Stephen R. Covey. Ein Buch mit einer klaren umsetzbaren Vorgehensweise und zahlreichen Beispielen, die die unterschiedlichen Konfliktarten wiedergeben. Die Beispiele spiegeln konkrete Konflikte aus dem täglichen Leben wider und wie die vorgeschlagene Vorgehensweise darauf angewendet wurde.

Ich kann und möchte dir das Lesen des Buches nicht ersparen. Der Grund dafür ist, dass ich dir ebenfalls die Freude, die Erkenntnisse und die Erfolge wünsche, die ich beim Lesen des Buches und vom Anwenden dessen Inhalte hatte. Das Buch gibt – aus meiner Sicht – jedem von uns für das Leben wertvolle Hinweise.

Zusätzlich zu den Inhalten des Buches bin ich von der Vorgehensweise begeistert. Daher ist sie auch ein fester Bestandteil meiner Trainings. Das Feedback meiner Trainingsteilnehmer*innen bestätigt, dass meine Begeisterung auch im Training v.a. bei der Vorstellung der Vorgehensweise offensichtlich wird.

Woher kommt meine Begeisterung? Die Vorgehensweise wird mit den „Vier Paradigmen der Synergie“ betitelt. Vier Schritte, die dafür sorgen, dass der Erfolg aller Beteiligten und Betroffenen im Vordergrund steht. Vier Schritte, die aufeinander aufbauen und von denen jeder für sich enorme Vorteile bringt. Vorteile vor allem für denjenigen selbst, der diese Schritte durchläuft.

Der erste Schritt: „**Ich sehe mich!**“ ist die beste Gelegenheit und Chance, sich selbst besser kennenzulernen. Meine Rollen (siehe auch Blog „Rollen und Ziele!“), meinen Standpunkt, meine Ziele, meine Schubladen, meine Vorurteile, meine Geschichte, meine Einstellung. Diese und weitere Kenntnisse führen u. a. dazu, dass ich für mich klar mache, ob ich mich als Opfer der Umstände sehe bzw. sehen möchte oder als der Gestalter meiner Zukunft. Eine tiefe innere Kenntnis, die vermeidet, sich selbst auf den Arm zu nehmen und inaktiv zu bleiben. Das Durchführen dieses Schrittes und die daraus resultierenden Erkenntnisse sind wertvolle und stabile Säulen. Säulen, auf denen stabile Brücken gebaut werden können. Brücken auf dem Weg zur Konfliktlösung und Brücken, die die zukünftigen Konfliktentstehungen verhindern.

Der zweite Schritt: „**Ich sehe dich!**“ Die wunderbare Möglichkeit, den anderen Menschen als ein Individuum zu sehen. Ein Individuum als einen einzigartigen Menschen mit unverwechselbaren Talenten, Leidenschaften, Stärken, Erfahrungen, Klugheit, wunderbaren Fähigkeiten und einer ganz eigenen Sicht. Ein Individuum als eine wunderbare Quelle anderer Sichten, Kulturen, Ideologien,

Interessen, Herangehensweisen und Wertevorstellungen. Ein Individuum, das mein Leben bereichert und ich dem lieben Gott dankbar bin, dass es ihn oder sie gibt. Der zweite Schritt, eine Möglichkeit endlich die Schubladen wegzuwerfen, die Vorurteile zu eliminieren, eine Chance, ein Geschenk Gottes.

Der dritte Schritt: „**Ich versuche dich zu verstehen!**“ Die beste Möglichkeit, alle meine Fähigkeiten, Fertigkeiten und Erkenntnisse einzusetzen, um einen Menschen vollständig zu verstehen. Die beste Möglichkeit, mich und meine Ideen beiseite zu legen und mit einem starken Willen jemanden aktiv, empathisch und einfühlsam zuzuhören (siehe Blog „Aktives, einfühlsames empathisches Zuhören!“). Eine starke Wille „erst verstehen, dann verstanden werden!“. Eine starke Wille solange dabeibleiben, bis derjenige mir zusichert, dass ich ihn vollständig verstanden habe. Erst dann ist der richtige Zeitpunkt, mit dem vierten Schritt zu beginnen.

Der vierte Schritt: „**Ich schaffe mit dir Synergie!**“ Der Start einer gemeinsamen Reise. Eine gemeinsame Reise in vier Etappen. Aufeinander aufbauende Etappen, die allen Beteiligten und Betroffenen unvorstellbare Erlebnisse schenken. Etappen, in denen das „WIR“ seine wahre Bedeutung zu entfalten scheint. Etappen, bei denen eins und eins zusammen nicht wie bei einem Kompromiss 0,5, 0,9 oder höchstens 0,999 ergibt, sondern als Synergie den Wert 100, 300 oder 1000000 ergibt. Synergien, die die totale Schwäche der Kompromisse sichtbar machen. Synergien, die die Menschen für immer zusammenbringen. Synergien, die der Menschheit dienen.

Diese vier Schritte und deren enorme Auswirkungen sind es, die mich für diese Vorgehensweise, besser gesagt für die Paradigmen begeistern.

Ich hoffe, dass ich dir mit diesem Blog ein bisschen von meiner Begeisterung vermitteln konnte. Eine Begeisterung, die dich dazu bewegt, dein eventuellen Konflikte anzugehen und sie als Chance für dein Wachstum sowie für die Schaffung der Synergien mit deinen Mitmenschen sehen. Ich freue mich sehr und bin dem lieben Gott sehr dankbar, dass ich diese drei Blogs zu dem Thema Konfliktmanagement schreiben konnte. Ich wünsche dir viel Freude und Erfolg und freue mich auf dein Feedback.

Literatur:

- Stephen R. Covey; Die 3. Alternative: So lösen wir die schwierigsten Probleme des Lebens; 2012; FranklinCovey Co. GABAL Verlag GmbH

Kommentare:

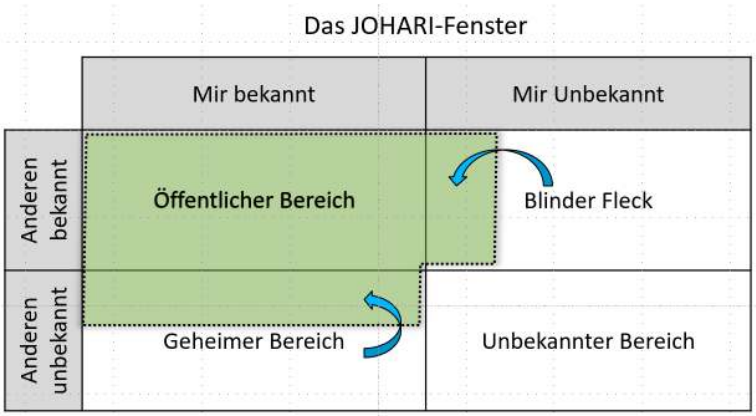
Fred: Hallo Ali! Danke Dir für den schönen Blog-Artikel. Ich finde die positive Einstellung und die vier Schritte prima. Eine Frage bleibt allerdings offen: Funktioniert das mit allen Personen? Lohnt es stets, den vierten Schritt zu machen, oder ist es nicht auch mal ab und an sinnvoll, nach dem dritten Schritt zu sagen: Tschüss, mit mir nicht!
Ich denke da in meinem Leben an die eine oder andere toxische Beziehung, die es nicht aus meiner Sicht nicht wert war, ihr noch weitere emotionale Energie zu opfern. Meine Rede ist von (krankhaften) Narzissten. Ich denke, das einzig Sinnvolle für einen selbst ist, sie weiträumig zu umfahren. Alles andere ist ein Spiel mit dem emotionalen Feuer, das einen in einen teuflischen Strudel zieht, der Dir das komplette Selbstwertgefühl raubt und nicht selten in einem Burnout endet. Was würdest Du für einen Tipp geben?

Meine Antwort:
Hallo Fred,
vielen Dank. Es freut mich, dass der Artikel dir gefallen hat.
Bzgl. „Funktioniert das mit allen Personen?“ Mein Fokus ist immer, was wir selbst beeinflussen können (siehe Blog „Erweitere deinen Einfluss!“). Daher kann ich die Frage mit Ja beantworten, wenn „es mit uns selbst“ funktioniert. D.h. wenn wir tatsächlich alle Möglichkeiten nutzen. Dazu gehört auch die einzelnen Schritte vollständig durchführen und wenn wir bei einem Schritt merken, dass der vorherige Schritt nicht ausreichend erledigt ist, dann zurückgehen und die Aufgaben erledigen. Meiner Erfahrung nach, wir wollen meist, was lange Zeit entstanden ist, in einer kurzen Zeit lösen. Der Weg ist das Ziel. Diese Schritte nehmen, ist eine große Freude, die zu unserem Wachstum beitragen. Ein Wachstum, das uns lehrt, in Konflikte Chancen zu sehen. Chancen für uns selbst und für ein wunderbares Leben mit unseren Mitmenschen, egal wie sie sind oder wie wir sie sehen. Und hier bin ich bei deiner nächsten Frage: „Lohnt es ….. … mit mir nicht!“. Aus meiner Erfahrung, wenn wir für die ersten zwei Schritte ausreichend Zeit nehmen und v.a. den dritten Schritt intensiv wahrnehmen, dann sind beide Parteien mit Freude dabei den vierten Schritt gemeinsam zu geniessen. Mit „intensiv wahrnehmen“ meine ich mit dem Ziel „erst verstehen dann verstanden werden“ (siehe auch Blog „Aktives, einfühlsames empathisches Zuhören!“). Und Andere wirklich verstehen wollen und solange weitermachen, bis er oder sie sagt, jetzt hast du mich verstanden. Es ist in unserer Natur verankert, dass wir mit Freude mit denen weitere Schritte nehmen, die uns verstehen. Und das ist hier die Basis dafür. Und hier ist wieder Fokus auf uns selbst. D.h. wenn z.B. die Ereignisse in der Vergangenheit dazu führen, dass wir überhaupt jemanden offen und frei von jeglichen Vorurteilen zuzuhören und verstehen können, dann haben wir den ersten und zweiten Schritt noch nicht abgeschlossen. Dafür sind auch Zeichen, die wir erkennen können, auf welcher Stufe der Eskalation (siehe mein vorheriger Blog) wir sind. Z.B. ob tatsächlich mit einem „krankhaften Narzissten“ zu tun haben oder wir ihn so sehen? Ja es gibt leider auch Situationen in denen ein Konflikt mit „sich davon lösen“ statt mit „einer Lösung“ endet. Hier ist aber für mich die Frage, ob wir uns wirklich davon „gelöst“ haben, oder ihn weiterhin in unseren Rucksack lebenslang mitschleppen (siehe Blog „Stein im Schuh!“). Wenn wir uns für ein „Umfahren“ entscheiden, dann sollten wir alles dafür tun, dass wir ihn auch buchstäblich „hinter uns“ lassen. Und wenn das nicht der Fall ist, dann sind diese Schritte auch dafür geeignet ein gemeinsames Ende zu finden. Ein Ende, das sich für alle Beteiligten und Betroffenen wie eine wertvolle Erfahrung zeichnet und nicht ein Versagen oder eine innere Verletzung, die sich – meist unbemerkt – zu weiteren Krankheiten wie Burnout entwickelt. Ein Ende, dass weitere Begegnungen ermöglicht statt mit Weit-Umfahren von vorn herein verhindert. Daher empfehle ich dir das Buch „der 3te Alternative“ mit zahlreichen Beispielen. Und v.a. den ersten Schritt (ich sehe mich) in dem wir uns genauer kennen. Und die Ergebnisse des ersten Schrittes sind die beste Säulen unseres Selbstwertgefühls. Säulen, die auf einem starken und uns selbst bewusstem Fundament stehen und jegliche Last tragen können. Und hier wird uns auch bewusst, ob wir das Thema wirklich hinter uns gelassen haben oder es immer noch in uns „teuflisch strudelt“. Es ist für mich wichtig zu erwähnen, dass die Möglichkeiten hier Hilfe zu holen sehr angebracht ist. Ob es Moderation, Mediation oder sonstiges ist, ist abhängig von der Eskalationsstufen vom Hr. Glasl beschrieben.
Kurz gesagt, kein Konflikt soll scheinbar bleiben und alles ist in unserer Hand. Das Thema Konfliktmanagement ist ein sehr wichtiges Thema und so weitreichend, dass jeder Fall für sich extra zu analysieren und lösen ist. Ich hoffe, damit einen kleinen Beitrag zu der Lösung des von dir

erwähnte Fall geleistet haben. Gerne stehe ich dir für weitere Gespräche zur Verfügung. Ich wünsche dir viel Freude und Erfolg und zahlreichen wunderbaren Begegnungen.
Herzliche Grüße
Ali

Ein besonderes Fenster!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 05.10.2021)



Ich habe vor kurzem über einen besonderen Raum (siehe Blog „Ein besonderer Raum!“) geschrieben. Heute stelle ich dir ein besonderes Fenster vor. Das sog. JOHARI-Fenster haben Josef Luft und Harry Ingham 1955 entwickelt (siehe https://de.wikipedia.org/wiki/Johari-Fenster). Das Fenster wird in unterschiedlichen Kontexten (z. B. Teambildung, Kommunikation) eingesetzt. Mein Fokus in diesem Blogbeitrag ist die Verwendung des JOHARI-Fensters, um selbst aktiv Beziehungen aufzubauen, weiterzuentwickeln und zu festigen. Und dabei mehr v.a. über dich selbst und deinen „blinden Fleck“ zu erfahren.

Das JOHARI-Fenster wird in zahlreichen Quellen beschrieben. Daher stelle ich dir hier das Fenster sehr kurz vor.

Zuerst betrachten wir gemeinsam z. B. ein Fenster in einem Raum. Ein Fenster erweitert die Sicht für alle, die sich jeweils auf einer Seite des Fensters befinden. Für diejenigen, die sich im Raum selbst befinden, ermöglicht das Fenster die Sicht nach außen. Das Fenster ist so eine Art Erweiterung des Raumes. Das, was wir sehen, können wir auch erleben. Damit erweitert ein Fenster unsere Wahrnehmungen und Erlebnisse. Diejenigen, die sich außerhalb des Raumes befinden, können einen Blick durch das Fenster in das Innere des Raumes werfen und sich ein Bild davon machen, wie z. B. der Raum gestaltet ist, oder wie die Bewohner des Raumes leben. Die Gestaltung des Fensters und die Sauberkeit der Fensterscheiben deuten auf die Fähigkeiten und Lebensweise der Bewohner hin. Blickdichte Gardinen oder sogar undurchdringbare Gitter verhindern die Sicht für die Menschen auf beiden Seiten des Fensters. Das Fenster zu uns selbst und zu den anderen gestaltet jeder von uns selbst. Und wenn wir diese Gestaltung regelmäßig prüfen und entsprechend anpassen, ermöglichen wir damit uns selbst einen klaren Blick nach Außen und den Anderen eine gewünschte Sicht in das Innere unseres Raumes. In den Raum, in unsere offenen Regale, in unsere geschlossenen Schränke und in die Ecken, die wir selbst nicht mehr sehen, weil wir dafür blind geworden sind. Diese Gestaltung ist eine Art Tuning, wie wir die Menschen um uns wahrnehmen sollen und wie sie uns wahrnehmen können.

Das JOHARI-Fenster besteht aus vier Bereichen, die aus der Kombination von Selbst- und Fremdwahrnehmung hervorgehen.

1. Der erste Bereich ist der „öffentliche Bereich“. In diesem Bereich ist alles, was sowohl du, als auch andere über dich wissen. Hier sind alle Informationen angesiedelt, die andere bereits über dich kennen oder du ihnen mitteilst.
2. Der nächste Bereich ist der „blinde Bereich“ und enthält die Informationen, Verhalten, Eigenschaften und Fähigkeiten, die andere von dir kennen, die du aber selbst nicht bzw. nicht mehr wahrnimmst.
3. Deine Geheimnisse sind in dem dritten Bereich platziert. Das sind die Themen und das Wissen, die du bewusst nur für dich hältst und den anderen nicht mitteilst.
4. Und schließlich den vierten Bereich, den „unbekannten Bereich“. In diesem Bereich fallen Informationen, Verhalten, Fähigkeiten, die sowohl dir als auch den anderen verborgen sind.

Nachfolgend zwei Beispiele für zahlreichen Verwendungen und Nutzen des JOHARI-Fensters:

Wie können wir unseren “blinden Fleck“ reduzieren? Indem wir aktiv Feedback einholen! Durch das Feedback erfahren wir, welches Verhalten und welche Fähigkeiten andere an uns sehen und erleben, die wir selber nicht oder nicht mehr sehen. Zusätzlich erfahren wir, welche Wirkung unser Verhalten auf den Anderen hat (mehr dazu siehe Blog „Feedback ist ein Geschenk!“).

Wie können wir den „öffentlichen Bereich“ vergrößern? Indem wir mehr von uns preisgeben. Es ist erstaunlich, was wir manchmal von anderen wissen wollen, aber wie wenig wir bereit sind, von uns preiszugeben. Wir müssen nicht alle unsere Geheimnisse offenlegen. Es sollte uns jedoch bewusst sein, dass wir bereit sein sollten, auch etwas über uns preiszugeben, wenn wir etwas von Anderen wissen wollen. Es ist wunderbar zu sehen, wie sich die Menschen öffnen, je mehr sie über uns wissen. Es ist wunderbar die Wirkung zu erleben, wenn wir Informationen mit Anderen teilen. Das Vertrauen – sowohl zwischen zwei Personen, als auch in Teams – wächst mit der Zeit, je mehr die Beteiligten voneinander wissen. Von den Vorlieben, den Fähigkeiten und davon, was den Einzelnen beschäftigt und bewegt.

Diese Beispiele zeigen, dass wir den „öffentlichen Bereich“ vergrößern können, wenn wir unsere Mitmenschen mehr und mehr in unser Leben einbeziehen. Es ist eine große Wertschätzung, den Anderen um Feedback zu bitten und deren Feedback umzusetzen. Es ist ein großes Vertrauen, den Anderen mitzuteilen, was uns beschäftigt und bewegt. Und damit ist die Basis für wunderbare Momente geschaffen, in denen sich die Menschen uns gegenüber öffnen. Wunderbare Momente, in denen das Vertrauen wächst und wir gemeinsam das Leben gestalten. Eine Gestaltung, sowohl im Sinne von Team während des Arbeitslebens, als auch im Sinne von wunderbaren gemeinsamen Erlebnissen im privaten Bereich.

Ich hoffe, dir damit einen Impuls gegeben zu haben, dich mit dem JOHARI-Fenster, dessen Verwendung und Wirkungen tiefer zu beschäftigen. Ich freue mich sehr auf dein Feedback und wünsche dir wunderbare vertrauensvolle Momente.

Vorstellung geben statt überzeugen!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 20.10.2021)



„Ein überzeugter Kunde ist ein verlorener Kunde“, ein Satz, den ich meinen Teilnehmern in unterschiedlichen Trainings näher erläutere. Abhängig vom Trainingsthema wie Verkaufstraining, Teambildung, Soft Skills oder Führungskräftetraining, unterscheiden sich die Begriffe und die Inhalte leicht. Unabhängig vom Trainingsinhalt geht es darum, gemeinsam die Antworten auf folgende Fragen zu erarbeiten:

- Welche Vorteile hat es, wenn wir jemandem etwas vorstellen statt ihn oder sie überzeugen zu wollen?
- Welche Auswirkungen kann „das Überzeugen“ haben?
- Welche Ziele erreichen wir mit adressatengerechter Vorstellung? Einer Vorstellung mit dem Ziel, den Anderen alle Informationen zur Verfügung zu stellen, damit er sich selbst ein Bild davon machen können.
- Wer ist ein Kunde bzw. eine Kundin? (Hinweis: Nachfolgend verwende ich die männliche Form, damit ist ebenfalls die weibliche Form gemeint).

Wer ist ein Kunde? Unabhängig von einer konkreten Definition des Wortes, sollten wir jede Person, der wir begegnen, mit der wir Kontakt haben oder aufnehmen, als Kunden betrachten. Das gilt auch, wenn wir die Bezeichnung „Kunde“ darauf reduzieren, dass er etwas von uns kaufen soll. Die Ware, die wir verkaufen, kann ein tatsächlicher Gegenstand sein. Darüber hinaus gibt es zahlreiche Eigenschaften, Ziele, Wünsche, Einstellungen und Zwecke, die wir bei jeder Begegnung bewusst oder unbewusst verkaufen. Mit jeder Begegnung verkaufen wir die Sicht und die Wahrnehmung, die die Person von uns bekommt. Der Wille, ob er oder sie später überhaupt mit uns weiter im Kontakt bleiben möchte, wird ebenfalls gehandelt. Es kommt darauf an, welches Ziel wir mit jeder Begegnung erreichen wollen. Und dieses Ziel erreichen wir besser damit, eine Vorstellung von uns und dem Produkt zu geben als durch überzeugen.

Leider wird die Bezeichnung Kunde oft auf die kommerziellen Ziele reduziert. Basierend auf den obigen Zeilen betrachten wir nachfolgend jede Person, der wir begegnen, als potenziellen Kunden. Und das ist angebracht, da wir mit jeder Begegnung wertvolle Beziehungen gewinnen können, viel wertvoller als etwas Monetäres. Eine Beziehung, die ständig wächst und die für alle Beteiligten fruchtbar ist. Solche Beziehungen entstehen u.a. durch gegenseitige Wertschätzung. Diese

Wertschätzung ist die Basis dafür, dass wir dem Anderen alle Informationen geben, um sich selbst ein eigenes Bild machen zu können. Wir sollten vermeiden, uns als „Besserwisser“ darzustellen und ihn davon überzeugen zu wollen, dass wir recht haben. Darin steckt die Unterscheidung, die wir beachten sollten. “Überzeugen” heißt – aus meiner Sicht – ich habe recht und ich möchte den Anderen davon überzeugen, dass er auch genau diese Meinung annimmt oder kauft, was ich anbiete. Dagegen heißt “Vorstellung geben”, dem Anderen alle Informationen zur Verfügung stellen, damit er sich eine eigene! Vorstellung davon machen kann. Damit er seine Vorteile selbst herausfindet.

Wie wäre es, wenn wir uns selbst davon überzeugen, dass die Anderen ebenfalls über alle notwendigen Fähigkeiten verfügen, sich selbst ein eigenes Bild von den Vorteilen des Verkaufsgegenstandes zu machen. Wenn wir uns selbst davon überzeugen, wenn wir an unserer dafür notwendigen inneren Einstellung arbeiten, dann befreien wir uns davon, andere überhaupt überzeugen zu wollen. Und das ist der Start in eine wunderbare Art der Kommunikation und Beziehung. Dann fangen wir an, dem Anderen alle möglichen Informationen zu geben, damit er selbst die Entscheidung treffen kann. Damit er sich zahlreiche weitere Vorteile vorstellen kann, auf die wir vielleicht nie gekommen wären. Dazu gehört auch eine gute Vorbereitung. Eine Vorbereitung, in der wir unseren Kunden so gut wie möglich kennenlernen (siehe auch Blog „Vor, während und danach!“). Seine Wünsche, Ideen, Bedürfnisse vorab kennen und kennenlernen wollen. Und am einfachsten ist es, ihn danach zu fragen, bevor wir ihm etwas präsentieren (siehe auch Blog „Aktives, einfühlsames empathisches Zuhören!“).

Überzeugen wollen ist dasselbe, wie jemandem zu zeigen, wie toll und stark meine Keule ist. Die Zeiten, in denen die Stärke der Keule zählte, sind – Gott sei Dank – seit Millionen von Jahren vorbei. Die Keulen können wir getrost wegwerfen. Wir können gemeinsam mit dem Anderen erfolgreich werden und bleiben. Wir schätzen den Anderen und sehen in jeder Begegnung eine Chance, gemeinsam zu wachsen.

Beobachte dich bei deiner nächsten Begegnung – oder „Verkaufsgespräch“ – indem du eine Ware, eine Idee, eine Lösung präsentieren möchtest. Dazu gehören auch und vor allem die Gespräche, in denen es nicht um monetäre Ziele, sondern um die menschlichen Ziele geht. Ziele wie jemandem die Zusammenarbeit anzubieten, anderen Freundschaft zu schenken, die Arbeit an einem gemeinsamen Ziel vorzuschlagen oder einfach ein wunderbares Erlebnis mit jemandem teilen zu wollen.

Als Führungskraft oder Geschäftsführer eines Unternehmens sind es die regelmäßigen Mitarbeitergespräche und Retrospektiven, die es dir ermöglichen, die Sicht deiner Mitarbeiter*innen zu erfahren. Eine Sicht, die dir hilft, ihre Ziele, Ideen, Wünsche und Bedürfnisse aufzunehmen, ihnen die Ziele und Strategie des Unternehmens so vorzustellen, dass sie ihre eigenen Vorteile darin sehen und sich dafür stark machen. Und das ist der Grund, warum du die Mitarbeiter*innen als deine besten Kunden betrachten solltest. Wenn sie über alle Informationen verfügen und sich damit ihr eigenes Bild davon machen, dann werden sie den Kunden ebenfalls die Vorteile eurer Produkte oder Dienstleistungen vorstellen, statt die Kunden überzeugen zu wollen. Und damit gehören alle zu den Gewinnern. Die Mitarbeiter*innen arbeiten gerne für sich, dich und für das Unternehmen und die Kund*innen kaufen die Produkte und Dienstleistungen mit Freude und immer wieder.

„Ein überzeugter Kunde ist ein verlorener Kunde.“ Ein Satz, der uns sowohl im privaten als auch im beruflichen Bereich unterstützt, unseren Mitmenschen als Kunden mit weiterreichender Bedeutung zu begegnen, das Verkaufen als eine wunderbare Kunst zu betrachten und gemeinsam die Freude an einem gemeinsamen Gewinn zu erleben.

Ich wünsche dir wunderbare Vorstellungen, erfolgreiche Verkaufspräsentationen und zahlreiche Kunden.

Veränderungen sind Chancen!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 04.11.2021)



Es ist interessant, wie ein Präfix mit drei Buchstaben manchmal die Bedeutung der darauf folgenden Wörter verändert. Ein Beispiel dafür ist die Vorsilbe „ver-“. Sie kann die Bedeutung des Worts vollständig umkehren. Beispielsweise laufen und verlaufen, kaufen und verkaufen, sehen und versehen. Weitere Bedeutungsänderungen, die die Vorsilbe „ver-“ hervorruft, sind z.B. in Wiktionary beschrieben. Einer der Effekte, die diese Vorsilbe bewirken kann, ist es, die Bewegung eines Objektes darzustellen. Dazu gehören z.B. schieben und verschieben oder ändern und verändern. Es ist immer wieder interessant, den Anderen zuzuhören, wie sie etwas ausdrücken.

- „Ich möchte mich ändern!“
- „Ich möchte mich verändern!“
- „Ich werde mich ändern!“
- „Bei mir steht eine Veränderung an!“

Solche Aussagen verursachen Bewegung, sowohl im privaten, als auch im beruflichen Umfeld. Eine Bewegung, sowohl für die Betroffenen und die Beteiligten als auch für die, die das mitbekommen. Eine Bewegung, die nachdenklich macht und so eine Art Unruhe verursacht. Eine Unruhe, die hoffentlich als Weckruf unserer Aufmerksamkeit dient. Eine Aufmerksamkeit, die vielleicht seit der letzten Veränderung verloren gegangen ist, so dass wir den Stillstand als normal wahrgenommen haben. Eine bewusst oder unbewusst angenommene Normalität, die uns daran hindert, aktiv und ständig Situationen zu analysieren, Veränderungen als Chance wahrzunehmen und sie anzugehen. Die Chance zu erkennen und sie wahrzunehmen ist es, was uns dazu motiviert, die Vorteile von Veränderungen zu sehen, statt deren Nachteile und Schwierigkeiten. Eine Motivation, die uns die Kraft gibt, Herausforderungen zu meistern, die uns bis zum Erreichen des Zielzustandes begegnen.

Ein persisches Sprichwort sagt: „Solange sich das Wasser bewegt, stinkt es nicht“. Mit anderen Worten, das Wasser fängt erst zu stinken an, wenn es nicht mehr fließt und zum Stillstand kommt. Dazu gehört auch, wenn das Wasser – wie auch immer – daran gehindert wird, zu fließen. Es war

eine wunderbare Freude für mich, als ich nach ca. 35 Jahren ein ähnliches Sprichwort auf Deutsch gehört habe. „Ein rollender Stein setzt kein Moos an!“.

Unabhängig davon, ob das Wasser selbst weiter fließt, oder zum Fließen gebracht wird, bzw. ob ein Stein von alleine zu rollen beginnt oder zum Rollen gebracht wird: Es sind die wunderschönen Aussichten auf dem Weg zu den Ziel-Meeren und –Orten, die die bevorstehenden Auf und Ab zu wunderbaren Erlebnissen verwandeln. Eine Verwandlung, die uns auch im späteren Rückblick als traumhafte Erinnerungen beschert. Erinnerungen, die uns stolz darauf machen, was wir gemeistert haben. Erinnerungen, die uns die notwendigen Kenntnisse und Stärke verleihen, auch die nächsten Veränderungen anzugehen. Jeder von uns hat in seinem Leben gewollt oder ungewollt Veränderungen erfahren und bewerkstelligt. Ein bewusster und intensiver Rückblick auf diese Veränderungen und deren Ergebnisse liefert uns die notwendigen Anhaltspunkte, wie wir die nächsten Veränderungen angehen können und sollten. Anhaltspunkte für die Veränderungen, die uns selbst betreffen und die, die andere vorhaben. Andere zu unterstützen, ihre Veränderungen anzugehen und die Herausforderungen zu meistern bringt enorme Freude. Eine Freude für alle Beteiligten unabhängig davon, wie groß die Veränderung selbst und die Unterstützung ist. Eine Freude, sowohl auf dem Weg zum Ziel als auch am Ziel selbst. Und das ist der Anlass, warum wir denjenigen dankbar sein sollten, die uns im Auf und Ab des Lebens zur Seite stehen, als auch denjenigen, die uns als Vorbild dienen, unser Leben selbst und aktiv in die Hand zu nehmen und notwendige Veränderungen zu erkennen und sie anzugehen.

„Wer ständig glücklich sein möchte, muss sich oft verändern.“ (*Konfuzius)*

Ich hoffe, dir damit Impulse mitgegeben zu haben, die dich motivieren, die Veränderungen selbst aktiv anzugehen und diejenigen zu unterstützen, die eine Veränderung meistern wollen.

Ich wünsche dir passende Veränderungsmöglichkeiten statt verpasste Chancen und ein wunderbares Leben. Ich freue mich auf dein Feedback.

Literatur: https://de.wiktionary.org/wiki/ver-

Das Thema thematisieren!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 19.11.2021)



Die Teilnehmer*innen meiner Trainings kennen meine Antwort „das Thema thematisieren“ auf einige Fragen, die um die Verbesserung von Einzel- und Gruppengesprächen gehen. In diesem Blog stelle ich dir gerne das Thema thematisieren vor.

Jeder von uns nimmt täglich an unterschiedlichen Gesprächen teil. In vielen Situationen beteiligen wir uns aktiv an dem Gespräch, reden mit, beeinflussen den Verlauf, tragen zum Fortschritt und zu dem Ergebnis bei. In anderen Situationen nehmen wir eher eine passive Rolle an. Und in weiteren Situationen beteiligen wir uns mal aktiv und mal ziehen wir uns zurück. Unser Verhalten in allen diesen Fällen hängt von unterschiedlichen Faktoren ab. Einer dieser Faktoren ist, ob das Gespräch aus unserer Sicht so geführt wird, wie wir es uns wünschen bzw. vorgestellt oder angenommen haben. Sobald der Verlauf des Gespräches nicht dem entspricht, was wir uns wünschen bzw. vorgestellt oder angenommen haben, fangen wir mit so einer Art „Parallelgespräch“ an. Ein „Parallelgespräch“ mit uns selbst, das meist aus zahlreichen Fragen besteht. Fragen wie z.B. :

- Was ist eigentlich das Ziel des Gespräches?
- Bin ich eigentlich hier richtig?
- Was erwarten sie von mir?
- Ist das Thema nur für mich unklar oder verstehen andere das auch nicht und sagen nur nichts?
- Haben wir alle dasselbe Ziel bei diesem Gespräch?
- Wir haben uns doch bisher öfter diesbezüglich getroffen und kein Ergebnis erzielt, warum glauben wir, dass wir diesmal zu einem Ergebnis kommen?
- Ist allen klar, dass wir das Ziel verfehlen, wenn wir so weitermachen?
- Wir sind doch alle erwachsene Menschen, warum reden wir so miteinander?
- Fällt nur mir auf, dass das Gespräch aus dem Ruder gelaufen ist bzw. planlos fortgeführt wird?

Dieses „Parallelgespräch“ führt dazu, dass wir nicht mehr aktiv dabei sind. Unser Gehirn ist jetzt überwiegend damit beschäftigt, viele Fragen zu formulieren und evtl. Antworten dafür zu finden, die nur unsere Antworten sind. Manchmal reden wir sogar nach dem eigentlichen Gespräch mit

anderen darüber, die nicht an dem Gespräch beteiligt waren. Wir finden selbst Antworten auf die obigen Fragen. Für einige Fragen akzeptieren wir die Antworten der Unbeteiligten. Und manche Fragen bleiben unbeantwortet. All dies führt dazu, dass wir ungern an zukünftigen Gespräche überhaupt teilnehmen oder ggf. nur passiv sind. Wie wäre es, wenn wir unsere Fragen an die tatsächlichen Gesprächspartner*innen adressieren? Wie wäre es, wenn wir unsere Gedanken, Wahrnehmungen, Fragen bzgl. des Gesprächs selbst zum Thema des Gespräches machen? Und genau das nenne ich „das Thema thematisieren“.

Wenn wir die Wahrnehmung haben, dass z.B. das Gespräch sein Ziel verfehlen wird, dann sollten wir genau diese Wahrnehmung offen kundtun. Nur damit bekommen alle Gesprächsbeteiligten unsere Wahrnehmung mit und legen auch ihre eigene Wahrnehmung offen. Wir sollten z.B. ebenfalls ansprechen, wenn wir nach mehreren Gesprächen das Gefühl haben, dass etwas den Fortschritt verhindert.

Das Thema thematisieren führt zu einer Art „Metakommunikation“ mit zugehörigen Regeln (Mehr zu „Metakommunikation“ siehe z.B. Gernot Graeßner; Moderation; das Lehrbuch Gruppensteuerung und Prozessbegleitung; 2013; Ziel Verlag). Die Gesprächsbeteiligten gehen in eine Art „Reflexion über das Gespräch selbst“ und verlassen das „vorgesehene Gesprächsthema“. In dieser Reflektion werden die Situation und der Zustand selbst beschrieben, in dem sich das Gespräch und die Gesprächsbeteiligten befinden. Dafür werden sowohl die Wahrnehmungen angesprochen und berücksichtigt als auch die Spannungen, Hintergründe, interne und externe Einflüsse und emotionale Themen. Die obengenannten Fragen werden zu Erläuterungen und Hintergründen verwandelt und von den einzelnen angesprochen. Das Thema thematisieren unterscheidet sich genau in diesem Punkt. Es werden nicht Fragen formuliert und erwartet, dass die restlichen Beteiligten die Antworten geben, sondern die Fragen dienen dazu, die möglichen Störungen zu identifizieren und gemeinsam nach Lösungsmöglichkeiten zu suchen.

Die Zeit, die für das Thema thematisieren und damit verbundene Klärungen investiert wird, vermeidet unnötiges Zeitverschwenden, das dessen Ausbleiben verursacht. Das Thema thematisieren verhindert, dass Gespräche mehrfach erfolglos stattfinden. Es verhindert die Entstehung und Verhärtung von Konflikten. Es führt sukzessive zu starken Beziehungen. Beziehungen, die die Teilnahme an Gesprächen zu einem Vergnügung statt zu einer Zeitverschwendung machen. Gespräche, die Synergien ans Tageslicht bringen u.a., weil „ich bin ok, du bist ok“ vollständig gelebt wird. Und zu guter Letzt, das Thema thematisieren erzeugt eine vertrauensvolle Atmosphäre, in der alle Gesprächsteilnehmer*innen ihre Fragen und Wahrnehmungen ansprechen und ihre Lösungsideen darstellen. Das Ende der „Parallelgespräche“ mit sich selbst!

Ich hoffe, dir damit Impulse mitgegeben zu haben, womit du aktiver – egal in welcher Rolle — an deinen zukünftigen Gesprächen teilnehmen kannst. Übe selbst, das Thema zu thematisieren und ermögliche den anderen Gesprächspartnern, ihre Themen zu thematisieren. Erlebe den Nutzen und die wunderbaren Momente, die daraus entstehen.

Ich wünsche dir störungsfreie, erfolgreiche und angenehme Gespräche. Ich freue mich auf dein Feedback und Erfahrungsberichte.

Sorge dich nicht – lebe!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 04.12.2021)



Wenn du dir nicht die Zeit nehmen möchtest, diesen Blog bis zum Ende durchzulesen, hier kommt die Kurzfassung: Besorge dir das Buch „Sorge dich nicht – lebe“ von Dale Carnegie (siehe Literaturangabe unten), lies es, wende es an und reduziere damit deine Sorgen. Ich freue mich dennoch, wenn du den Blog und meine Geschichte dazu weiterliest.

Manchmal sind es nur wenige Worte, die in mir kurze Gedankenimpulse auslösen. Worte, die mich daran erinnern, dass es wieder Zeit ist, die „Schubladen“ aufzuräumen. Schubladen, die aus unterschiedlichen Gründen entstanden sind. Schubladen, die mich eher daran hindern, neue Erkenntnisse zu sammeln, als mir zu helfen, meine Erkenntnisse zu sortieren (Dazu mehr — so Gott es will — in einem anderen Blog). Wenige Worte wie „Sorge dich nicht, lebe!“, „Freue dich des Lebens!“, „Wie man Freunde gewinnt!“ Ich freue mich sehr, dass es auch Gründe gibt, diese Schubladen zu ignorieren und die Chancen wahrzunehmen. Einer dieser Gründe war ein Gespräch mit einer Kollegin, die ich sehr schätze. In einem Gespräch erwähnte sie, dass sie aktuell das Buch „Wie man Freunde gewinnt!“ von Dale Carnegie liest und dessen Inhalte sie an einige Themen erinnert, über die ich in meinen bisherigen Blogs geschrieben habe. Ihre Anmerkungen haben in mir Neugier geweckt, das Buch ebenfalls zu lesen, da ich sowohl sie selbst als auch die Gespräche mit ihr sehr schätze und dem lieben Gott sehr dankbar bin, sie in einem Projekt kennengelernt zu haben und mit ihr zusammenarbeiten zu dürfen .

Es gibt unendliche Gründe, wofür ich meiner lieben Frau dankbar bin. Einer davon ist, dass sie mir immer wieder Bücher gibt, deren Inhalte eine Bereicherung für mein Leben sind. Ich fragte meine Frau, ob sie das Buch „Wie man Freunde gewinnt“ von Dale Carnegie kenne? Wenige Minuten später gab sie mir das Buch „Sorge dich nicht, lebe!“ und antwortete: „Nein, ich habe aber dieses Buch von ihm.“

Ich lese den Titel „Sorge dich nicht, lebe!“ und das „Schubladen-Denken“ startet kurz in meinem Kopf. Gott sei Dank, motivierte mich die Stärke des Vertrauens zu meiner Frau und der Kollegin, die demotivierenden Gedanken in meinem Kopf zu stoppen und ich fing an, das Buch zu lesen. Meist lese ich ein Buch zweimal. Erst lese ich das Buch einmal weniger intensiv bis zum Ende. Und dann ein zweites Mal mit würdiger Intensität, genügend Zeit und Pausen. Pausen, um die einzelnen

Inhalte, Empfehlungen, Regeln usw. aus dem Buch zu verstehen, zu bewerten und anzuwenden, besser gesagt, sie zu inhalieren. So habe ich es auch bei diesem Buch gemacht. Während des Lesens jeder Zeile dachte ich mir, ich sollte darüber einen Blog schreiben, um auch andere wie dich mit dem genialen Dale Carnegie bekannt zu machen, falls du von ihm noch nicht gehört hast. Ich freue mich sehr, dass ich das heute machen kann, darf und es auch tue.

Vielleicht fragst du mich, warum du das Buch lesen solltest. Gerne beantworte ich diese Frage mit einigen Zitaten aus dem Buch selbst:

> „Der Hauptunterschied zwischen positivem und negativem Denken ist folgender: Positives Denken beschäftigt sich mit Ursache und Wirkung und führt zu logischer, konstruktiver Planung. Negatives Denken hat häufig Spannungen und Nervenzusammenbrüche zur Folge.“

Und noch ein weiteres Zitat aus dem Buch, als ein weiterer Grund dafür, das Buch zu lesen und dessen Regeln anzuwenden:

> „Denken Sie immer an den hohen Preis, den Ihre Sorgen und Ängste von Ihrer Gesundheit fordern können. »Wer nicht weiß, wie man Angst und Sorgen bekämpft, stirbt früh.«“

Oder das folgende Zitat:

> „Lassen wir es nicht zu, dass wir uns über Nebensächlichkeiten aufregen, die wir nicht beachten, sondern schnellstens vergessen sollten. Denken Sie immer daran: »Das Leben ist zu kurz für Kleinlichkeit!«“

Und weiter schreibt er:

> „Regen Sie sich nicht über Kleinigkeiten auf! Erlauben Sie nicht, dass unwichtige Dinge – die wahren Termiten des Lebens – Ihr Glück zerstören.“

Oder:

> „Lassen Sie Vergangenes vergangen sein. Sägen Sie kein Sägemehl!“

Sowie:

> „Zählen Sie die Geschenke – nicht die Probleme!“

Und:

> „Wenn das Schicksal uns eine Zitrone gibt – machen wir Zitronenlimonade daraus!“

Ich hoffe, damit deine Frage beantwortet zu haben. Auch wenn diese Zitate, Regeln und Weisheiten sind, die jeder von uns bereits gehört, gekannt oder auch angewendet hat. Das Buch bringt sie mit zahlreichen Geschichten auf den Punkt und fasst sie in Regeln zusammen, die jeder von uns anwenden kann und sukzessive zu Gewohnheiten machen sollte. Gewohnheiten, die uns Lebensfreude und damit ein lebenswertes Leben schenken.

Aktuell lese ich sein Buch „Freue dich des Lebens!“ Das Buch enthält ausgewählte Kapitel aus „Sorge dich nicht – lebe!“ und „Wie man Freunde gewinnt!“. Und hoffentlich bald werde ich die restlichen Kapitel des Letzteren direkt aus seinem Buch „Wie man Freunde gewinnt!“ lesen.

Mein herzlicher Dank an meine liebe Frau und an die liebe Kollegin für diese Gelegenheit. Und dir danke ich, dass du dir die Zeit genommen hast und diesen Blog bis zum Ende gelesen hast. Ich wünsche dir ein Leben voller Freude und freue mich auf dein Feedback.

Literaturangaben:

- Dale Carnegie: „Sorge dich nicht – lebe. Die Kunst, zu einem von Ängsten und Aufregungen befreiten Leben zu finden, Knaur Verlag 2001 (Englischer Titel How to stop worrying and start living)
- Dale Carnegie: Freue dich des Lebens!; Die Kunst, beliebt, erfolgreich und glücklich zu werden. „How to Enjoy Your Life and Your Job“, Scherz Verlag, Bern, München, Wien.

Besinnlich!

(Erste Veröffentlichung als Blog am 19.12.2021)



Es ist ca. 35 Jahre her, als ich zum ersten Mal „besinnliche Weihnachten“ gehört habe. Da ich das Wort „besinnlich“ nicht kannte, habe ich versucht, es für mich zu interpretieren. Ich dachte, damit ist die intensivere Nutzung der menschlichen Sinne in der Weihnachtszeit gemeint. Die Zeit nutzen, um intensiver zu riechen, schmecken, fühlen, sehen und hören. Der Duft der Duftstäbchen, Zimtstangen und Weihnachtsplätzchen. Und der Geschmack von weihnachtlichen Getränken und Speisen. Die wunderbaren Gefühle beim Erleben der gemeinsamen Momente mit Familie und Freunden. Es gibt viel zu sehen: die geschmückten Bäume, Fenster und Häuser, die Lichter überall und in den Augen der Beschenkten. Und es gibt viel zu hören, die Klänge der Weihnachtsglocken, die Freudenschreie der Kinder beim Öffnen der Geschenke und die Weihnachtslieder. Weihnachten, um sich für all dies bewusst Zeit zu nehmen und alles intensiv wahrzunehmen, damit es ein „besinnliches Weihnachten“ wird.

Als ich später mehr von der Herkunft und den Bedeutungen des Wortes „besinnlich“ erfahren habe, dachte ich mir, meine Interpretation passt auch irgendwie.

Laut Wiktionary stammt „besinnlich“ aus dem Verb „besinnen“ und „besinnen“ bedeutet

1. klar werden, nachdenken
2. sich auf etwas besinnen: etwas in die Erinnerung zurückrufen, sich einer Sache bewusst werden.

Beide Bedeutungen führen dazu, im hier und Jetzt zu sein und alles „bewusst“ wahrzunehmen. Vielleicht ist die Weihnachtszeit eine Art Übungszeit dafür, auch an den restlichen Tage im Hier und Jetzt zu sein und alle Sinne dafür einzusetzen, das Leben „wachsam“ wahrzunehmen.

Mit Worten von Eckhart Tolle aus seinem Buch „Jetzt“:

> „Sei in einem Zustand ständiger Wachsamkeit. Je aufmerksamer du die momentane Situation betrachtest, desto mehr gerät dein Fokus ins Jetzt und desto weniger schweift dein Geist in Vergangenheit oder Zukunft ab. Versuche, bewusst alle Sinne darauf zu richten, was um dich herum gerade passiert, dann löst sich ein Großteil deiner Probleme von selbst auf.“ (*Eckhart Tolle)*

Die intensive Wahrnehmung der Umgebung mit unseren Sinnen in dieser Zeit, in der „besinnlichen Weihnachtszeit“. Die Zeit, die wir auch dazu nutzen können, unser inneres „Ich“ zu riechen, schmecken, fühlen, sehen und hören. Kurz gesagt, wir können uns auf uns selbst besinnen.

Oder wie Eckhart Tolle schreibt:

> „Die Gegenwart zu spüren und zu akzeptieren, wie sie ist, heißt nicht, komplett ohnmächtig zu sein! Das Leben im Jetzt kann dir sogar einen klaren Blick darauf ermöglichen, wo wirklich etwas in diesem Moment aus dem Ruder läuft und wie du es verändern kannst. So gelingt es dir, das Jetzt voll und ganz auszukosten und aus jeder Situation deines Lebens das Beste zu machen!“ (*Eckhart Tolle)*

„Aus jeder Situation deines Lebens das Beste zu machen!“ Das was du als „das Beste“ erkannt und gewählt hast. Oder wie John Strelecky in seinem Buch „Das Café am Rande der Welt“ schreibt:

> „Unsere Aufgabe besteht darin, zu erkennen, dass uns etwas erfüllt, weil wir es selbst nun einmal so empfinden, und nicht, weil jemand anderer uns sagt, dass es erfüllend sei.“ (*John Strelecky)*

„Besinnliche Weihnachtszeit“, die Zeit, um sowohl die anderen wertzuschätzen und bewusst wahrzunehmen als auch uns auf uns selbst zu besinnen. Und evtl. auch die Antworten auf die folgenden Fragen zu finden:

Zitat: aus „Das Café am Rande der Welt von John Strelecky:

> 1. Warum bist du hier?
> 2. Hast du Angst vor dem Tod?
> 3. Führst du ein erfülltes Leben?
>
> *(John Strelecky)*

Die „besinnliche“ Weihnachtszeit ist der Start der „Besinnung“ in den restlichen Jahreszeiten. Besinnung u.a. im Sinne von (siehe Wiktionary):

1. Zustand geistiger Präsenz
2. Ruhige Überlegung, ruhiges Nachdenken
3. Handlung des Sich-Besinnens

Besinnliche Weihnachten, etwas, was wir von anderen hören und was wir anderen wünschen. Ein sehr wertvoller Wunsch und vielleicht das beste Geschenk, das wir sofort auspacken und nutzen sollten.

Ich werde diese Zeit u.a. dafür nutzen, zu entscheiden, ob und wie es mit dieser Blog-Serie weitergeht. In den bisherigen Blogs habe ich die Themen behandelt, die mir v.a. im Bereich Soft Skills am Herzen lagen. Themen, die ich dir – wegen Pandemie-Zeiten – leider nur auf diesem Weg mitgeben konnte. Mit der Hoffnung, dass bald wieder die Zeiten kommen, in denen ich dies alles wieder in meinen Trainings mit der notwendigen Intensität direkt und live mit den Teilnehmenden behandeln kann. Der liebe Gott weiß, wann ich den nächsten Blog schreibe. Ich freue mich auf die Feedbacks von dir und den weiteren Kontakt mit dir auf unterschiedlichen Wegen.

Ich wünsche dir besinnliche Weihnachten, ein gesundes, erfolgreiches neues Jahr und viele besinnliche Momente voller Freude.

Literatur:

- Eckhart Tolle: Jetzt! Die Kraft der Gegenwart; J. Kamphausen Verlag & Distribution GmbH, Bielefeld 2000
- John Strelecky: Das Café am Rande der Welt; Eine Erzählung über den Sinn des Lebens; 17. Auflage 2015; dtv Verlagsgesellschaft mbH & Co.KG, München
- https://de.wiktionary.org/wiki/besinnlich
- https://de.wiktionary.org/wiki/besinnen