

SELBSTFÜHRUNG

Rundbrief No.13
Februar 2010

Britt A. Wrede

Wie Sie sich dahin bringen zu sein, wer zu sein Ihnen vorschwebt und zu erreichen, was Sie anstreben, und darüber hinaus zu einer charismatischen Erscheinung werden.

Wir alle kennen sie, diese Menschen, die uns charismatisch, zielsicher und selbstbewusst erscheinen, und bei denen wir wie selbstverständlich davon ausgehen, dass sie ihren Weg gehen, und zwar erfolgreich. Was macht diese Menschen aus? Was lässt sie charismatisch erscheinen und wie funktioniert ihr Erfolgsrezept? Woher nehmen sie ihr Selbstvertrauen? Und was hat das mit Selbstführung zu tun?

..... von Britt A. Wrede

Charisma ist lernbar

Charisma ist nichts anderes, als die Freiheit, im Dialog mit anderen man selbst zu sein. Nichts verdecken zu müssen, was man für unzulänglich hält.

Ganz sicher hat das etwas damit zu tun, sich konsequent für die Aufgaben, die man übernommen hat, zu engagieren, und zwar so lange, bis die zu erwartenden Ergebnisse erreicht sind. Auf diese Weise machen charismatisch erscheinende Menschen regelmäßig die Erfahrung, in ihr eignes Commitment vertrauen zu können. Die Gestaltungsmacht, die sich daraus für sie immer wieder neu ergibt, macht sie für andere zu attraktiven Partnern und gibt ihnen das Fundament, auf dem sie selbstbewusst mit anderen im Dialog sein können.

Grundlagen der Selbstführung

Jemand, der sich selbst bewusst führt, stellt sich, z. B. im Angesicht einer neuen Aufgabe nicht die Frage, ob er diese Aufgabe erfolgreich umsetzen kann, sondern allenfalls untersucht er, welchen Aspekt im komplexen Ablauf er nicht sicher beherrscht und wen er in sein Team holen muss, damit diese Lücke geschlossen wird. Er befragt nicht seine Vergangenheit über das, was er kann, sondern richtet sich konsequent auf das aus, was er erreichen will, und lernt dann, was es zu lernen gilt, damit er das angestrebte Ergebnis auch sicher realisiert.

So gestaltet er seine Zukunft aus den Zielen seiner Zukunft und ist stets mit Lösungsdenken, statt mit Problemdenken befasst.

Im Zuge von enttäuschten Erwartungen, durchkreuzten Absichten oder Ergebnisabweichungen befasst sich dieser Mensch mit der Frage, warum das Geschehen nicht den gewünschten Verlauf genommen hat. Er gibt sich eben nicht ungunstigen Gefühlen hin und sucht nach Rechtfertigungen, Schuldzuweisungen und Rechthaberei.

Dieses Vorgehen wendet er nicht nur auf die kleinen Alltagsgeschicke an, sondern vor allem auf die wirklich großen Pannen. In die Frage einzutauchen, was gefehlt hat, schafft die Möglichkeit, komplexe Abläufe und die eigene Mitwirkung darin zu verstehen. Und das gibt Aufschluss über den Moment, in dem die Fehlentwicklung ihren Verlauf nahm und welchen Anteil das eigene Denken, Sprechen und Handeln darin hatte – eine gute Basis, sich von nicht tauglichem Denken zu verabschieden.

Und niemals erzählt er sich Opfergeschichten, die damit anfangen, dass er nicht konnte, wie er wollte, weil ... er keine Zeit hatte; der Verkehr sich als Hindernisstrecke entpuppte; die anderen nicht richtig mitmachen; die Umstände des Lebens es nicht hergaben ...

Verantwortung übernehmen

Erfolgreiche, für uns charismatisch erscheinende Menschen, haben sich entschieden, die Verantwortung für das, was in ihrem Zuständigkeitsbereich passiert, zu übernehmen. Und zwar sowohl für das, was gut läuft, als auch für das, was nicht gut läuft. Das ist für diese Menschen eine Selbstverständlichkeit in ihrer Selbstführung.

Die eigenen Gedanken als Ausgangspunkt

Selbstführung bedeutet insbesondere, die Gedanken so zu lenken, dass sie den eigenen Zielen zuarbeiten. Ist das geschehen, folgt das angemessene Gesprächsverhalten automatisch und ebenso das zieldienliche Handeln. Es kommt darauf an, von welchen Gedanken man sich leiten lässt. Denke ich, was mich befähigt, und sage stets nur das, was der Angelegenheit zuträglich ist, oder lasse ich meinen Gedanken und meinem Sprechen freien Lauf, ohne so recht zu wissen, wovon beides geleitet wird und wohin es mündet?

Wer in dieser Weise geübt ist, sein Denken zu lenken und sein Handeln folgen zu lassen, weiß, dass er sich auf sein eigenes Commitment verlassen kann. Das ist, was stärkt und das Vertrauen in die eigene Gestaltungskraft stabilisiert.

Und Charisma ist die Folge daraus. Das, was andere einer Persönlichkeit zusprechen, die sich im Dialog ohne Zurückhaltung und ohne Taktieren, wissend um die eigene Integrität, angemessen für ein Thema engagieren kann.

Sich in seinen Zielen ernst nehmen

Selbstführung bedeutet zunächst zu wissen, wohin ich mich führen will. Ohne Ziel keine Richtung und ohne Richtung keine Führung.

Man wählt aus allen möglichen Optionen die aus, die die eigenen Erwartung, die man an das Leben hat, am ehesten in erreichbare Nähe rückt, z. B. im Hinblick auf beruflichen Erfolg, die persönlichen Lebensumstände und das eigene Selbst. Anhand des aus dem „Britt A. Wrede Coaching“ bekannten **5-Punkte-Commitment-Checks*** entwickelt man seine eigene Zielerreichungsabsicht und weiß nun, worauf das eigene Engagement hinauslaufen soll.

*So finden Sie den richtigen Coach (Campus) S. xxff

Sich wappnen und den Bogen spannen

Hat man sich selbst geklärt, ist im nächsten Schritt dafür zu sorgen, dass man seinen Stand stabilisiert. Das heißt, im Dialog mit anderen darauf zu achten, dass diese keinen störenden Einfluss ausüben. Und unabhängig davon, welche Wegstrecke vor einem liegt, einfach anzufangen – frei nach dem Motto: Jede Reise beginnt mit dem ersten Schritt und ankommen wird der, der nicht aufhört, die weiteren Schritte folgen zu lassen.

Störende Einflüsse kraftvoll handhaben

Auch hier spielen die Gedanken, denen man im eigenen System Einfluss gibt, eine zentrale Rolle. Der Grundsatz lautet: Denken, was der Zielerreichung dient. Also Denken in Möglichkeit, egal, wie sich die Umstände gerade entwickeln.

Der wichtigste Gedanke, den es dafür zu kultivieren gilt, ist der, dass das angestrebte Ziel mit den persönlich verfügbaren Mitteln zu erreichen ist und alle Umstände mit den eigenen Verhaltensweisen (Denken, Sprechen und Handeln) zu beeinflussen sind. Das bedeutet, dass man sich im Angesicht scheinbar schwieriger Umstände darauf konzentrieren sollte, welcher Aspekt gehandhabt werden muss, damit das Ziel dennoch erreicht werden kann. Im nächsten Schritt wird untersucht, wie man selbst diesen Aspekt beeinflussen kann.

Z. B. die gewünschte Auftragslage: Der zu handhabende „schwierige Umstand“ ist darin die Kundenakquisition. Die Frage, über die nachzudenken gilt, ist die: „Wie gewinne ich Menschen dafür, mich mit der von mir gebotenen Leistung zu beauftragen?“. Allein darüber sollte nachgedacht werden. Und dann: „Wie kann ich mein Denken, Sprechen und Handeln dafür einsetzen, andere dafür zu gewinnen, mir den gewünschten Auftrag zu erteilen?“.

Störend wären Gedanken, dass Akquisition schwer sei, man selbst nicht gewinnend erscheinen könne und es keinen zugänglichen Markt für das Angebot gebe. Wann immer Hürden zu unüberwindbaren Hindernissen im Ablauf werden, ist das die Folge von nicht ziieldienlichem Denken. Aber auch der Dialog mit anderen kann zu einem Störfaktor werden. Nämlich dann, wenn man erlaubt, dass ein anderer durch sein Sprechen eine nicht

befähigende Wirkung in uns auslöst. Etwa wenn der andere wiederholt die Möglichkeit der Zielerreichung bestreitet, Gerüchte über die gegebenen Umstände platziert oder durch sein Reden eine Selbstschwächung in uns auslöst.

Diesen störenden Einfluss zu handhaben bedeutet, sich gegen hinderliche Einflüsse Dritter zu verwahren. Das kann dadurch geschehen, dass man die anderen dazu auffordert, nur konstruktive Beiträge zu kommunizieren, Gerüchte als Gerüchte anzuerkennen und sie für sich zu behalten und stattdessen lieber aktiv dafür zu sprechen, dass man selbst gestärkt aus dem Dialog hervorgeht, oder einfach zu schweigen. Gewinnt man den anderen nicht für ein derart konstruktives Gesprächsverhalten, meidet man konsequent den Dialog mit diesem Menschen.

Erfolgreiche Menschen lassen nicht zu, dass andere deren unzureichende Selbstführung in den eigenen Lebensbereich ausdehnen.

Damit hat man die wichtigsten Störeinflüsse bereits gut gehandhabt und stellt sicher, dass die eigene Zielerreichungsabsicht nicht durch hinderliches Denken, auch nicht durch das von Dritten, getrübt wird. Es kann sein, dass dieses Vorgehen bei anderen Befremden auslöst. Was soll's! Letztlich ist nicht der andere dafür verantwortlich, dass das angestrebte Ziel erreicht wird oder die angestrebte Lebensweise greift. Verantwortlich ist immer nur der, der sich dafür auf den Weg gemacht hat. Der, der Unmut über das befremdliche Verhalten im Gespräch geäußert hat, wird nicht die Konsequenzen aushalten müssen, die es zu tragen gilt, wenn das Ziel nicht erreicht wird oder die gewünschte Lebensweise nicht praktiziert werden kann.

Erfolgreiche Menschen lassen nicht zu, dass andere deren unzureichende Selbstführung in den eigenen Lebensbereich ausdehnen.

Wie sagt Robert Redford so schön in dem Film „Jenseits von Afrika“ zu seiner Geliebten: „Ich möchte nicht am Ende meines Lebens feststellen, dass ich am Ende des Lebens eines anderen stehe ...“

Fazit:

Selbstführung bedeutet also nichts anderes, als das eigene Denken, Sprechen und Handeln konsequent so auszurichten, dass man allzeit bereit und in der Lage ist, das zu tun, was dem angestrebten Ergebnis näher kommt.

Und Charisma ist die automatische Folge, die sich ergibt, wenn man sich selbst gut führt und mit den erreichten Ergebnissen einverstanden ist. Dieses Einverstandensein ist der Boden, auf dem ein kraftvolles Selbstverständnis erwächst, und somit ist es die Grundlage für eine sich (seiner) selbst bewusste Erscheinung.

Checkliste –

Coaching kann weiterhelfen, wenn Sie folgende Fragen beschäftigen:

1. Sind Sie mit der von Ihnen ausgelösten Fremdwahrnehmung einverstanden?
2. Sind Sie auf dem Weg, die Ergebnisse zu erreichen, die Ihnen für Ihr Leben richtig und wichtig erscheinen?
3. Entspricht Ihre Lebensweise Ihren Werten und Standards?
4. Neigen Sie dazu, anderen das Sagen über Ihre persönlichen Möglichkeiten zu lassen, statt selbst zu wählen und Verantwortung für Ihr Leben und das