

NETWORK-KARRIERE

EUROPAS GRÖSSTE WIRTSCHAFTSZEITUNG FÜR DEN DIREKTVERTRIEB



CHRISTIAN WULFF:

„ICH WÜRD
ES IMMER
WIEDER
GENAUSO
MACHEN“

Dirk Ulaszewski:
Emmi-Club: Die Zukunft selbstbestimmter Mundgesundheits hat begonnen.



Franz Gaag:
ASEA: „Unsere Berater können an Produkte glauben, die das Leben verändern.“



Holger Schroth:
Emirates Palace Hotel: Direktvertriebe entdecken das schönste Hotel der Welt für sich.



Eva Brenner:
Vorwerk: Kleine Tools mit großer Wirkung. Die neue Marke „Twercs“.



NETWORK-KARRIERE VERBINDET





ZWISCHEN SCHNATTERNDEM PROBLEMSUCHER UND MAJESTÄTISCHEM LÖSUNGSFINDER

Keine Motivationsidee ist so gut, dass sie nicht vor Verfälschung und Missbrauch gefeit wäre. Das müssen derzeit die Adler-Enten-Geschichten erfahren, die davon erzählen, dass in jedem Problemsucher ein Lösungsfinder steckt.

Kennen Sie Jordan Belfort? Für die einen betreibt er „Volksverdrummung“ im großen Stil – so titelte „Die Welt“, als Belfort seinen letzten Auftritt in Deutschland im Februar 2015 im Estrel Hotel in Berlin hatte. Für andere ist er ein Motivationstrainer erster Güte, der aus seinen Fehlern gelernt hat und authentisch berichtet, wie er nach tiefem Sturz – der für ihn wegen Finanzbetrugs im Gefängnis endete – neue Erfolge feierte.

Volksverdrummung auf der Butterfahrt

Jetzt gibt er in Zwei-Tages-Workshops für 3.000 Euro in einer Mischung aus „Gottesdienst und Butterfahrt“ Anlagetipps zum Besten, die reich und

glücklich machen. Jordan Belfort ermutigt mit seiner Lebensgeschichte dazu, sich von Rückschlägen nicht demotivieren zu lassen. Daran ist nichts auszusetzen. Pessimistisches Trübsalblasen führt selten zur Zielerreichung. Bedenklich stimmt, wenn er von einem dualistischen Menschenbild ausgeht, das uns in zwei Kategorien unterteilt: dort die Enten, hier die Adler.

Belforts Weltbild ist einfach gestrickt: Dort die, die alles mit sich machen lassen. Hier diejenigen, die die Initiative ergreifen und handeln. Dort die Enten, die sich jammernd im trüben Teich tummeln. Hier die Adler, die sich als Macher ins Abenteuer stürzen und – ein Schelm, der Böses dabei denkt – sich trauen, Belforts Anlagetipps zu beherzigen.

Zwei Aspekte menschlichen Verhaltens

Das Problem: Das Bild „Ente und Adler“ meint nicht die Beschreibung zweier grundlegender menschlicher

Charaktertypen. Es handelt sich vielmehr um die Beschreibung zweier prozessualer Zustände: Ähnlich wie in der physikalischen Optik, in der sich aus den Grundfarben Rot, Grün und Blau alle anderen Farben ergeben, lassen sich die menschlichen Verhaltensweisen als Mischungen aus dem Enten-Programm und dem Adler-Programm beschreiben. Beides ist in jedem von uns angelegt. Das heißt: Adler- und Enten-Verhalten sind zwei Aspekte des menschlichen Verhaltens. Der größte Unterschied zwischen einer Ente und einem Adler liegt darin, dass ein und dasselbe Ereignis unterschiedlich bewertet wird: Die Ente sieht die Schwierigkeit, eine neue Büro-Software zu beherrschen, der Adler die Chance, effizienter zu arbeiten.

Belfort macht uns zwar Mut, nach Niederschlägen wieder aufzustehen. Er zeigt aber nicht, dass jeder Mensch zwischen schnatterndem Problemsucher und majestätischem Lösungsfinder changiert. Allerdings – wir verändern uns täglich: Die Ente kann sich vom ängstlichen Bewahrer des Status quo zum energischen Sachwalter der Veränderung aufschwingen. Der Adler wiederum muss durchaus mit Rückschlägen rechnen – sein „Enten-Anteil“ bleibt vorhanden. Selbst wenn er mutig an eine Problemlösung herangeht, kann es sein, dass er bei der nächsten Aufgabe verzagt. Wir müssen uns also den Adler-Zustand jederzeit aufs Neue erarbeiten.

Manager von Zuständen

Kennen Sie das? Sie stehen morgens auf und glauben, all die Probleme, die auf Sie warten, nicht bewältigen zu können. Dann schauen Sie auf Ihre Tagesagenda: Es sollte doch möglich sein, das Mitarbeitergespräch erfolgreich zu bestreiten, wenn Sie

sich ordentlich vorbereiten, über den Mitarbeiter informieren, Ihre Gesprächsziele formulieren und einen konstruktiven Gesprächsleitfaden entwickeln. Und dann ab ins Gespräch. Erst Ente, kurz danach Adler – ist das nicht die Realität?

Schließlich sitzen Sie im Mitarbeitergespräch. Und haben es mit einem verzweifelten Mitarbeiter zu tun, der Schwierigkeiten hat, die Messevorbereitung pünktlich abzuschließen. Sie diskutieren mit ihm Möglichkeiten, damit sich Ihr Unternehmen auf der Messe angemessen präsentieren wird. Der Mitarbeiter zieht mit, er entwickelt konstruktive Problemlösungen und spürt, dass „es“ gelingen kann. Er verlässt den Teich und hebt ab. Zum zweiten Mal an Ihrem Tag ist es gelungen, vom Enten- in den Adler-Zustand zu wechseln. Denn Ihr Mitarbeiter ist keine Ente, die sich jammernd in ihr Schicksal ergibt. Er ist ein Mensch, der zurzeit Motivationsprobleme hat und sich nicht zutraut, eine Aufgabe zu erledigen. Und Sie verfügen über die Fähigkeit, ihm aus dem Jammertal herauszuhelfen, so dass er die Verhaltensweisen eines Adlers aktualisieren und motiviert nach produktiven Lösungen suchen kann.

Taten statt quaken

Wenn Sie den Adler-Zustand erreichen wollen, müssen Sie aktiv werden. Es genügt nicht zu hoffen, er möge sich doch bitte schön von selbst einstellen. Goethe hat gesagt: „Ein jeder Mensch will etwas sein, doch keiner will etwas werden.“ Denn zum „Werden“ gehört mehr als der bloße Wunsch oder der Wille. Zum „Werden“ gehören der Mut und die Bereitschaft, sich zu verändern, die bisherigen Überzeugungen und das bisherige Verhalten zu hinterfragen, sie über Bord zu werfen und sich auf

das Neue einzulassen. Vielleicht helfen Ihnen dabei die folgenden Umsetzungstipps:

■ **Taten statt quaken:** Führen Sie ein Adler-Tagebuch. Schreiben Sie jeden Tag drei bis fünf Dinge auf, die Ihnen gelungen sind. Halten Sie am Arbeitsplatz „Erfolgskonferenzen“ zu dem ab, was gut funktioniert.

■ **Stellen Sie Ihr Adler-Team zusammen:** Haben Sie einen Freund, der Sie „beflügelt“ und Sie in den Adler-Zustand bringt? Bei Motivationsproblemen rufen Sie Ihren „Fluglehrer“ an.

■ **Suchen Sie sich eine motivierende Wortkombination, etwa „Just do it“:** Sie bleibt Momenten vorbehalten, in denen Sie einen Anstoß brauchen, um ins Handeln zu kommen. Verankern Sie die Wortkombination mit angenehmen Aktivitäten – ein Glas Wein trinken, mit der Familie einen Ausflug machen, am Arbeitsplatz Ihrer Lieblingsbeschäftigung nachgehen. Das erleichtert die Umsetzung.

■ **Packen Sie neue Gewohnheiten zwischen zwei alte angenehme Rituale:** Wenn Ihr morgendliches Ritual aus Annehmlichkeiten wie dem gemütlichen Kaffeetrinken und der Zeitungslektüre besteht, legen Sie Ihre neue Gewohnheit dazwischen: Kaffee trinken, Aktivitäten für den Tag planen, Zeitung lesen.

Und nochmals sei Goethe zitiert: „Zwei Seelen wohnen, ach! In meiner Brust.“ Beides ist in uns angelegt: Problemorientierung und Lösungsorientierung, Adler-Verhalten und Enten-Verhalten. Heute suhlen wir uns wie Enten im Problem und schimpfen quakend über die ach so schlimmen Umstände. Und morgen erheben wir uns in die Lüfte und lösen es.



VITA

Ardeschyr Hagmaier

Ardeschyr Hagmaier ist umsetzungsorientierter Business-Mentor und Keynote-Speaker für Führungskräfte und gilt als Experte für „Typorientierte Führung sowie Typorientiertes Changemanagement und Verkaufen“. Der Berater und Coach ist zudem Autor zahlreicher Bücher (zwei Enten-Adler-Bücher bei GABAL).

Top4management: www.ardeschyr-hagmaier.de