

Engagiere dich „immer“ FÜR etwas Vorteil Nr 3: Beruflicher Erfolg

(Das ist die Fortsetzung des Artikels „Bist DU noch immer GEGEN etwas???“

Jedes „GEGEN“ ist eine Aktion „in die falsche Richtung“. Wer die Denkhaltung „**Ich engagiere mich „immer“ FÜR etwas“** in sich entwickelt und damit lebt, der hat in mehreren Bereichen seines Lebens sehr klare Vorteile.

Vorteil Nr 1: **Höherer Selbstwert:** Es geht uns selber wesentlich besser - wir erhöhen unsere Lebensqualität

Vorteil Nr 2: **Privater Erfolg:** Wir verbessern alle unsere Beziehungen. Wir werden als PartnerIn, als FreundIn, als Kollege/Kollegin „geschätzt“.

Vorteil Nr 3: **Beruflicher Erfolg:** Unsere hohe Effizienz in Besprechungen und Verhandlungen macht uns zu einem anerkannten Teammitglied bzw. zu einer anerkannten Führungskraft

Ad 3 **Beruflicher Erfolg:**

Unsere hohe Effizienz in Besprechungen und Verhandlungen
macht uns zu einem anerkannten Teammitglied
bzw. zu einer anerkannten Führungskraft

Für manche ist der Beruf wirklich Berufung und Lebenserfüllung, für manche eher (lebensermöglicher) Job. Glücklicher, wer sich in seinem Beruf verwirklichen kann, wer sein Potential entfalten kann, seine Fähigkeiten und seine Kreativität einbringen kann und wer das Gefühl hat, mit seiner Arbeit einen (wichtigen) Beitrag zur Welt zu liefern. Wie immer Ihre Situation ist, um im Beruf erfolgreich zu sein, sind einige Aspekte bedeutsam. Ein Aspekt ist die Emotionale Intelligenz (Daniel Goleman). Wer eine hohe Emotionale Intelligenz hat, der wird von den anderen entweder wegen seiner hohen Teamfähigkeit oder wegen seiner hohen Führungskompetenz geschätzt. Das bedeutet immer, dass die Kommunikation gut funktioniert und dass es grundsätzlich gute Ergebnisse gibt.

Ein wichtiger Baustein innerhalb der Emotionalen Intelligenz ist die Fähigkeit, die eigenen Kräfte und Energien konsequent und klug „FÜR etwas“ zu nutzen.

Im ersten Teil dieser vierteiligen Serie - Bist DU noch immer GEGEN etwas??? – wurde schon auf die „Kommunikative Werkseinstellung“ (Hartwig Eckert, Dynamisch verhandeln 2014) hingewiesen. Kulturbedingt und in unserer Gesellschaft „selbstverständlich“ lernen wir diese „Werkseinstellung“. Das bedeutet: uns zu verteidigen, uns zu rechtfertigen, zurück zu weisen, zu beschuldigen, zu entkräften, anzugreifen, Vorwürfe zu machen... In all diesen Kommunikations-Schritten sind ganz häufig GEGEN-Aktionen enthalten. Bewusst – meist jedoch unbewusst – wird mit aller Kraft GEGEN eine Aussage, einen Vorschlag, eine

Meinung, eine Position, eine Idee... vorgegangen. Die Kräfte und Energien gehen somit in die „falsche Richtung“. Der Ratschlag lautet daher:

Sind Sie selbst sehr achtsam, sehr feinfühlig, wie oft bei Ihnen selbst eine GEGEN-Strategie läuft und wie oft bei Ihrem Gegenüber die Energien in eine GEGEN-Richtung laufen.

Gleichzeitig mit dieser achtsamen Wahrnehmung entwickeln Sie zuerst die Strategie, konsequent und mit hohem Engagement sich „FÜR etwas“ einzusetzen. Bei jeder Vorbereitung auf ein Gespräch ist daher wichtig: *Was ist heute das Ziel, was ist mein Ziel in dieser Besprechung, in dieser Verhandlung?* Bei spontanen Gesprächen ist dieses „FÜR“ nicht vorab eindeutig. Es ergibt sich im Lauf des Gesprächs. Manchmal entdeckt man das Ziel als einen Teil, einen Aspekt der Position des Gesprächspartners. Z.B.: *„Sie haben gerade gesagt, Ihnen ist die Zuverlässigkeit (die Wirtschaftlichkeit, die Nachhaltigkeit, das Verantwortungsbewusstsein, die rasche Lösung, die ...) besonders wichtig. Genau das ist es, was auch mir ganz wichtig ist. Wenn wir das realisieren, wenn wir so vorgehen, dann ist genau das ein wesentlicher Beitrag zur Zuverlässigkeit (zur Wirtschaftlichkeit, zur Nachhaltigkeit, zum Verantwortungsbewusstsein, zur raschen Lösung, die ...)*

Allmählich werden Sie auch immer schneller erkennen, wenn der andere nur „GEGEN“ argumentiert. Sie werden dazu eine weitere Strategie entwickeln: Sie werden immer kompetenter, den anderen „einladen“, sich „FÜR etwas“ zu engagieren. In der Verhandlungs- ebenso wie der Beratungstechnik wird das unter dem Begriff trainiert: Position statt Negation (Dazu gibt es einen eigenen Artikel unter eben diesem Titel auf dem Download-Button: Kommunikation – Konflikte vermeiden) Immer wenn Äußerungen kommen wie: *„Nein, das geht nicht! Nein, das wollen wir nicht! So kann das nicht sein! Ihr Vorschlag ist unmöglich!...“*, geht dann ihre Antwort in die Richtung: *„Was würde gehen? Was wollen Sie konkret? Wie könnte es denn sein? Welcher Vorschlag wäre denn ihrer Meinung nach möglich?“* Damit gelingt es immer öfter, die Energien des Gesprächspartners konstruktiv einzubinden. Aus Diskussionen und Streitgesprächen mit (persönlichen) Angriffen werden immer öfter gemeinsame, konstruktive Besprechungen oder Verhandlungen mit guten Lösungen, guten Ergebnissen.

Abschlussgedanken zum dritten Wirkungsbereich:

Wenn es Ihnen in Ihrem Beruf, in Ihrem Job gelingt, immer besser die Grundhaltung „FÜR etwas“ zu realisieren, dann bekommen Sie als Mitarbeiter, als Mitarbeiterin den Ruf: *Mit der/dem kann man gut und effektiv zusammenarbeiten, kann man etwas besprechen und ausmachen, kann man gut verhandeln.*

Als Führungskraft bekommen Sie den Ruf: *Mit unserem Chef kann man reden, man weiß, was ihm wichtig ist und man kann auch gemeinsame Lösungen finden.* Ihre Mitarbeiter erleben Gespräche mit Ihnen kooperativ und konstruktiv.

Das konsequente Engagement „FÜR etwas“ macht Sie beruflich erfolgreicher.