

„Nicht die Welt
begrenzt uns
sondern unser
Modell (Landkarte)
von der Welt.“
Bandler und Grinder

Perspektiven

Perspektive-Newsletter, www.uwestrass.de, Ausgabe 12/2005

1. Erfolg macht dumm – Vorbeugung ist möglich!
2. Wünsche zum Jahresabschluß

1. Erfolg macht dumm – Vorbeugung ist möglich!

Zwei Beispiele stehen für viele, die vom Erfolg verfolgt, dumm geworden sind:

1.) Da ist die Firma/Institution, die in den Hochzeiten der Bildungsmaßnahmen für Arbeitslose ihr Geschäft gemacht hat. Eine Maßnahme nach der anderen wurde aus dem Boden gestampft, Beziehungen zu den entscheidenden Mitarbeiter/innen des Arbeitsamtes (jetzt Arbeitsagentur) entsprechend gepflegt, sich immer mehr auf diesen Hauptkunden konzentriert; doch mit der zunehmenden Veränderung der Politik der Arbeitsagentur versiegte diese (Geld-) Quelle. Nach unterschiedlichen Untersuchungen haben es 30% bis 40% der Bildungsträger nicht geschafft, diesen Wandel zu bewältigen. Sie sind in ihrem Erfolg der einseitigen Ausrichtung auf das Erfolgsmodell hängen geblieben und untergegangen.

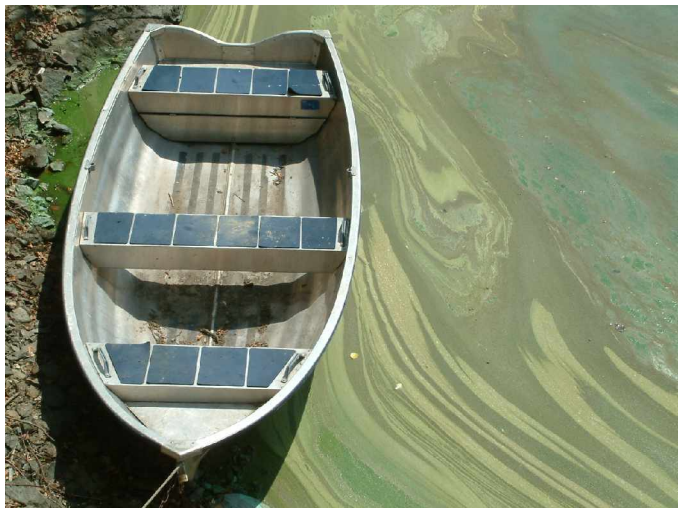
2.) Da ist der Trainer oder die Beraterin, die in bestimmten wiederkehrenden Anfragen und Situationen Interventionen, Methoden und Übungen ausprobiert und erfolgreich angewendet hat. Man identifiziert die scheinbar gleichen Faktoren, kommt zu immer ähnlich werdenden Abläufen und entwickelt so seine erfolgreichen Modelle und Landkarten für die eigene Arbeit mit den Teilnehmer/innen und Klient/innen.

Das ist die Gefahr des Erfolgs: Wir erlernen Verhaltensweisen und Strategien, die sich als erfolgreich erweisen. Dann aber wiederholen wir diese immer wieder, bauen sie als Standards und Routinen in unser tägliches Arbeits- und Verhaltensprogramm ein. Da diese Verhaltensweisen und Modelle immer zu bestimmten Kontexten und Kontextfaktoren gehören, beginnt der Erfolg da dumm zu machen, wo wir die Veränderungen um uns nicht mehr wahrnehmen.

Erfolg macht, wenn er erst einmal zur Routine geworden ist, weniger aufmerksam. Automatisch wird auf das immergleiche Verhalten zurück gegriffen, zunehmend unabhängig von der Situation. Nicht selten entstehen so Überheblichkeit, Hochmut und Selbstgerechtigkeit. Warnsignale werden nicht mehr wahrgenommen und ignoriert. Und in diesem Sinne macht Erfolg dumm.

Nicht selten ignorieren Firmen, die erfolgreich sind/waren Widersprüche, Warnungen, Veränderungen. So hätte man in der Diskussion um die Entwicklung des Arbeitsamtes, der Arbeitsagentur schon lange beobachten können, dass hier zunehmend mit Einsparungen zu rechnen ist. Wer schlau war, hat sich zwar über das Geschäft mit dem Kunden Arbeitsamt gefreut, hat sich aber gleichzeitig nach anderen Geschäften mit anderen Kunden umgeschaut. (Oder nehmen Sie das Beispiel der großen Firma Agfa – die im Bereich Fotografie nicht wegzudenken war und dann die Veränderung hin zur Digitalfotografie verschlafen hat).

Aber auch in Unterricht, Training und Beratung kann es schwierig werden, wenn man immer mehr und „routinierter“ auf die gleichen Interventionen, Verhaltensweisen und Methoden zurückgreift und dabei zunehmend die Teilnehmerin, den Klienten aus dem Blick verliert. Der Prozess erstarrt zu immer gleichen Abläufen und wird zur Fassade, zur Routine.



Meines Erachtens gibt es drei Bereiche aus denen heraus sich die Erfolgsfaktoren ableiten lassen:

- a) Aufmerksamkeit, Wahrnehmung, Beobachtung, Neugierde: Oft führen gerade diese Fähigkeiten aus dem Bereich Wahrnehmung und Aufmerksamkeit zum Identifizieren von Erfolgsfaktoren.
- b) Kontakt, Kommunikation, Austausch: Im Gespräch, in der Kommunikation können Ideen und Impulse für erfolgreiche Prozesse entstehen.



- c) Beziehung, Auseinandersetzung, Widerspruch: Nicht selten bestimmt die Beziehungsgestaltung gerade im Arbeitskontext den (fortgesetzten) Erfolg: Dabei sind es vor allem die Widersprüche und Reibungen, die Prozesse erzeugen, in denen Lösungen erarbeitet werden. Da, wo eine Beziehungsgestaltung nur noch Zustimmung und Unterordnung zulässt, werden nicht selten die beschriebenen Kehrseiten des Erfolgs kultiviert. Zugespitzt formuliert: gerade die Erfolgreichen sollten für jeden Widerspruch und jeden Widerstand dankbar sein. Aus ihm erwächst das Vorbeugungsprogramm gegen erfolgsbedingte Dummheit. Zur Entwicklung eines eigenen Vorbeugungsprogramm empfiehlt sich daher, diese drei Bereiche immer im Blick zu behalten: Aufmerksamkeit, Kommunikation und Beziehung. Sich hier bewusst Rückmeldung einzuholen und für jeden Widerspruch, jede Kritik dankbar zu sein, hilft, auch in Zukunft erfolgreich mit anderen an Lösungen zu arbeiten.

2. Wünsche zum Jahresabschluss

Das Jahr geht dem Ende zu und für viele ist das eine Zeit der wiederkehrenden Rituale. Vom Schreibtisch aufräumen, den zahlreichen Weihnachtsfeiern, die unausweichlich auf die familiären Feiern am 24.12. zulaufen, bis hin zu den vielen guten Vorsätzen fürs neue Jahr. Da bleibt mir nur die Wahl zwischen dem Ritual „Fröhliche Weihnachten und einen guten Rutsch ins neue Jahr“ oder dem Verweis auf den Newsletter 12/2003 „Wie Sie es sich zum Jahreswechsel richtig schwer machen können.“ <http://www.uwestrass.de/news-12-03.html>

Egal welche Wahl Sie treffen – ich wünsche Ihnen einen angenehmen Rückblick auf die positiven Seiten des Jahres 2005 und dass Sie diese 2006 weiter ausbauen und vertiefen.

Ihr Uwe Straß

Link zu diesem Newsletter: <http://www.uwestrass.de/newsletter-12-2005.pdf>

Das erste Bild ist eine Aufnahme des „Palasts der Republik“ in Berlin. Das zweite scheinbar romantische Bild zeigt einen See, der „umgekippt“ ist mit Ruderboot und das dritte Bild zeigt einen Bären aus der Ausstellung Berliner Bären, die für jede Nation individuell gestaltet werden konnten – hier der amerikanische Bär.

Impressum: Uwe Straß, www.uwestrass.de/impressum.html