

STRATEGIE **RAD**®

141 UNZUFRIEDENSEIN WÜRDIGEN

- DAS MOTIV UNZUFRIEDENHEIT ALS TREIBSTOFF FÜR VERÄNDERUNG

Würdigen Sie die Fehlversuche!

Ob privat im Gespräch mit einer Freundin, die Unterstützung anfragt oder im beruflichen Kontext der Beratung, werden oft die Zielfragen gleich zu Beginn gestellt:

„Was willst du verändern?“ oder „Wo willst du hin?“

Diese Fragen mögen allenfalls als erwartetes Ritual zur Einleitung gestattet sein, haben aber zu diesem Zeitpunkt kaum mehr Wirkung als ein Small Talk, da die Antworten sich im Kopf der Vorstellungen abspielen.

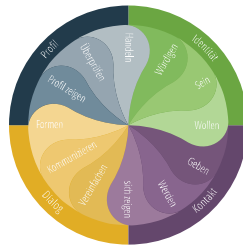
Die Gefühle und Wertekonflikte im Hintergrund bedürfen eines stärkeren Verständnisses für die Unzufriedenheit und den erlebten Engpass.

Denn: **Unzufriedenheit ist der wichtige Motor auf dem Weg zu mehr Zufriedenheit.**

Wer unzufrieden ist, kreist oft um sich selbst. Die einfache Frage, „Was macht dich unzufrieden?“ löst Vorwürfe an andere oder an sich selbst aus. Solche Klagen über das Übel blockieren. Es kommt nicht mehr zum Verstehen, dass die momentan erlebte Unzufriedenheit eine wichtige Station eines längst begonnenen Veränderungsprozesses ist. Analytisches Verstehen des „Warum?“ und Überlegungen zu „Wie geht es besser?“ überfordern den Beratungsprozess zu diesem Zeitpunkt, denn das spielt sich nur im Kopf ab.

Die gegenwärtig erlebte Unzufriedenheit ist meist ein krisenhafter Übergang mit Emotionen aus dem Hintergrund. Den vorhandenen Ängsten, Vertrautes zu verlieren, stehen die Bedürfnisse zur Veränderung für eine verbesserte Lebenswertigkeit entgegen. Es ist ein Zustand der Verknappung, der die Wahrnehmung für vorhandene Ressourcen einschränkt und im Gehirn zur Auswahl alter Notfallprogramme führt.

Statt wirkungslos die gespürte Unzufriedenheit mit neuen Lösungsbemühungen zurückzudrängen, öffnet sich durch die Wertschätzung bereits unternommener Lösungsversuche, gerade dann, wenn diese gänzlich oder teilweise gescheitert sind, der Zugang zu einem Verstehen, das unter die Haut geht und wach macht in der Identität des unzulänglichen Menschseins. Nur so wird die Unzufriedenheit nicht für das wirkungslose Verdrängen durch vermeintliche Fremd- oder Schuldzuweisungen missbraucht, sondern zum Motor, dem Motiv Unzufriedenheit, als Treibstoff für Veränderung. Es kann der Beginn der Mobilisierung von Kräften sein, die aus dem Inneren heraus, kräftiger und verhaltensbestimmter wirken, als die vermeintlichen Erfordernisse und Zwänge.



STRATEGIE **RAD**®

Und so setzen Sie es praktisch um:

Statt Ihrer Freundin, die Rat sucht oder in einer beruflichen Beratung zu raten, würdigen Sie die Bemühungen:

„Da hast du dich sehr engagiert“ oder „Da hast du viel auf dich genommen.“

Entscheidend ist Ihre Haltung, würdigen zu wollen. Dann werden Sie intuitiv und mitfühlend etwas sagen, was für diesen Kontakt gerade passt.

„Unzufriedenheit ist der erste Schritt zum Erfolg.“ Oscar Wilde

Tipps zur Strategieentwicklung für Sie ...

- **... persönlich:** Verstehen Sie den nächsten Fehlversuch als Versuch in einer Versuchsreihe, in der Sie beim nächsten Mal etwas anderes ausprobieren. Achten Sie auf Ihre Selbstgespräche. Sind die unterstützend, wie: „Das schaffst du schon!“ Oder abwertend, wie: „Das hat sowieso keinen Sinn.“ Ein würdevolles Selbstbild aufzubauen braucht Zeit. Positive Selbstgespräche können dabei unterstützen. Üben Sie zum Beispiel abends im Badezimmer vor dem Spiegel: „Was ich an dir gut finde, ist...“
- **... als Leiter*in:** Installieren Sie Fehlerkultur, aufbauend auf Vertrauen. Unterstützen Sie, Fehler als Fehlversuche zu betrachten, die kommuniziert werden, um fruchtbar gemacht, um abgestellt und korrigiert – oder einfach nur akzeptiert zu werden. Gehen Sie mit Beispiel voran und äußern Sie zu Mitarbeiter*innen im Kritikgespräch zu Beginn einen eigenen Fehler – nicht als Methode, sondern als Haltung.
- **... als Berater*in:** Im Würdigen der Fehlversuche, helfen Sie Ihren Klienten ein Bewusstsein zur eigenen Würde zu bekommen, die darin liegt, dass es in Ordnung ist, unzulänglich zu sein. Statt zu raten: Laden Sie zum Erfahrung machen ein, ermutigen und inspirieren Sie. Sollten Sie selbst, so wie viele Berater*innen aus Ihrer Kindheit, Entwürdigungs-Erfahrungen haben, so wird die Würdigung der Unzulänglichkeiten Ihrer Klienten oder Kunden dazu beitragen, nach und nach, Ihre Entwürdigungswunde.

Menschen und Organisationen sind einzigartig.

Deshalb muss Strategieentwicklung individuell zu der bisherigen Entwicklung der einzelnen Menschen und der einzelnen Organisation passen. Strategie passt sich deshalb zunächst dem Vorhandenen an und würdigt das was schon da ist. Das betrifft auch die Fehlversuche, die ein Entwicklungsstadium sind. Als solche sind die Bemühungen, auch die gescheiterten, zu würdigen.

141 unzufriedensein-würdigen
ist Methode und Haltung aus dem
holistischen Strategiesystem STRATEGIERAD ®