

Getting success on the road.

WOELKNER CONSULTING 

Wer zieht an Ihren Fäden?

Angenommen, Ihre Mitarbeiter hängen gerade übel durch, Ihre Leistungsziele sind akut bedroht, Ihr Chef ist bereits seit Tagen spürbar übel auf Sie zu sprechen – was fühlen Sie gerade in sich aufsteigen? Angenommen, Sie erreichen Ihre Ziele doch noch – und übertreffen sie sogar in legendärer Weise, worauf Ihr Boss prompt eine insgeheim lange gewünschte Beförderung in Aussicht stellt – was fühlen Sie jetzt?

Die Bombe

Was Sie eben fühlten, ist gefährlicher als die Atombombe (weil es mehr Schaden anrichtet). Es ist die perfekte Manipulation. Sie besteht aus lediglich zwei Knöpfen: Angst und Gier. Die komplette Menschheitsgeschichte lässt sich auf diese beiden Motive verkürzen: Angst (vor Verlust, Versagen, Aufmerksamkeitsentzug, Einsamkeit, Hilflosigkeit, Armut) und Gier (nach Ruhm, Macht, Geld, Sex, Anerkennung). Clevere Führungskräfte wissen das – und setzen es ein.

Gier und Angst

Sie halten ihren Mitarbeitern die sprichwörtliche Möhre vor (Gier) oder machen ihnen mächtig Druck (Angst). Keine falsche Bescheidenheit: Jede(r) von uns tut das. Täglich. Das ist kein Fall für den Haag. Die Crux ist bloß: So gern wir manchmal unsere Mitarbeiter (und andere) damit lenken – selber möchte man nicht derart manipuliert werden: Der Chef zieht am Faden und wir hüpfen. Doch genau das tun wir. Und nicht nur, wenn der Chef pfeift. Die komplette Werbung („Geiz ist geil!“ = Gier) und die Sanktionsmechanismen unserer Gesellschaft sind auf diesen beiden Knöpfen aufgebaut. Und natürlich macht es Spaß, eine Marionette zu sein: Wenn der Chef uns den Kopf tätschelt, wenn das geile Cabrio unterm Hintern brummt, wenn die Blonde aus der Buchhaltung uns anlächelt – da muss man doch ein völliger Idiot sein, wenn das nicht gut tut! Wie lange? Kaum der Rede wert.

Geld macht nicht glücklich

Selbst die langersehnte Beförderung ist nach den ersten drei Wochen eine Enttäuschung wie alles andere auch. Lottomillionäre sinken schon kurze Zeit nach dem Millionengewinn wieder aufs alte Glücksniveau zurück. Recht bald merkt man: So toll ist die Blonde auch nicht, dito das Cabrio. Was tun wir? Der nächsten, noch größeren Möhre hinterherlaufen. Die größere Möhre macht glücklicher? Hasenlogik. Möhren machen nicht glücklich. Eigentlich logisch: Wer der Gier noch Angst schenken ein erfülltes Leben. Sie machen auch nicht wirk-

Getting success on the road.

WOELKNER CONSULTING 

lich erfolgreich. Natürlich: Sie versprechen es! Darin besteht der ganze Dreh' der Manipulation: „Kauf mich und ich mach dich glücklich!“, „Küss mich und die Angst verschwindet!“ Schön wär's ja.

Blonder Zeitvertreib

Nichts gegen Cabrios, Blondinen, Möhren und Küsse. Wunderbare Zeitvertreibe. Doch sie halten nicht, was sie versprechen. Schlimmer noch: Der Druck, unter den uns unsere Angst/Gier setzt, bringt uns langsam aber sicher um. Nicht der Job, nicht die Anforderungen, nicht die nervige Familie – es ist dieser hausgemachte Leistungs- und Erfolgsdruck, der uns allmählich alles Lebensglück vermiest. Im Grunde ahnen wir das längst. Wir merken das auch – leider meist zu spät. „Schon wieder angebissen, schon wieder darauf hereingefallen“, sind häufige Bekenntnisse im Coaching. Der Chef droht mit „Konsequenzen“ – und schon ist der Puls auf 160 und wir rödeln wie Rudi Ratlos, nur um das Unheil von uns abzuwenden (Angst) oder Chefs Wohlwollen wieder zu gewinnen (Gier). Erst hinterher bemerken wir, dass wir uns wieder zum Affen unserer Angst oder Gier haben machen lassen. Reingefallen. Es braucht schon viel Reflektionsvermögen, um diese Manipulationsfalle überhaupt als solche zu erkennen. Wie werden Sie die Marionettenfäden los?

Der Unterschied

Indem Sie die Manipulation als solche erkennen. Ein Bekannter erzählte mal nach einem angeheiterten Abteilungsabendessen: „Die neue Kollegin – da wäre schon was gegangen – aber ich muss das nicht mehr unbedingt haben.“ That's it. Das ist der Unterschied zwischen Need to have und Nice to have. Wenn ich glaube, nein fühle, dass ich ohne die Beförderung, ohne das Cabrio, die nächste Eroberung, das Wohlwollen vom Chef nicht leben kann, wenn ich glaube, nein fühle, dass mein Leben vorüber ist bei einer Entlassung, Scheidung, Krebsdiagnose – dann bin ich Freiwild für jeden dahergelaufenen Manipulator, der auf einen meiner Knöpfe drückt. Dann warte ich förmlich darauf, manipuliert zu werden. Weil ich im Need-to-have-Modus lebe. Wenn Sie sich dabei ertappen, etwas unbedingt haben/sein zu wollen – dann betteln Sie buchstäblich nach Manipulation (und es wird Sie sicher jemand erhören). Wie die Buddhisten sagen: „Alles Leid entspringt dem Wunsch, etwas haben/sein zu wollen, was man nicht hat/ist.“ Das heißt nicht, dass man jedem Streben entsagt. Im Gegenteil.

Getting success on the road.

WOELKNER CONSULTING 

Locher im Kopf

(Manche) Spitzensportler machen es vor. Vor dem entscheidenden Rennen sagen sie: „Natürlich wäre eine Goldmedaille stark. Aber viel wichtiger ist mir, dass ich ein gutes Rennen mache.“ So spricht ein Champion. Einer, der sich weder von seiner Angst (zu verlieren) noch von seiner Gier (zu gewinnen) zum Sklaven machen lässt. Einer, der bei sich bleibt. Einer, der im Nice-to-have-Modus antritt – und paradoxerweise gerade deshalb seine Erfolgchancen und seinen Genuss exponentiell steigert. Weil er locker bleibt. Wie schon Klinsmann sagte: „Wer Tore schießen will, muss locker sein im Kopf.“ Oder wie ein brasilianischer Spruch sagt: „Tanze, als ob dir niemand zusieht. Arbeite, als ob du das Geld nicht brauchst.“ Das Geld brauchen Sie aber doch? Wer bräuchte es nicht! Keiner von uns hat die berühmte Million auf der hohen Kante. Natürlich brauchen wir das Geld. Doch genau in dem Moment, in dem wir uns diesen Satz sagen, setzen Angst oder Gier ein, beginnt der Leistungsdruck und das eigentliche Suchtverhalten, die Abhängigkeit vom Götzen Mammon (Anerkennung, Erfolg, whatever). Das Motto lautet: Sich voll reinhängen für ein Ziel – aber nicht so, als ob man es ums Verrecken bräuchte.

Loslassen können

Ein Frankfurter Trader, Solist, der aus familiären Gründen gezwungen war, Haus und Hof zu setzen, wurde von seinem Verbindungsmann in der Bank gefragt, was er denn mache, wenn er Haus und Hof verwette: „Och“, sagte der Trader, „wir brauchen nicht viel zum Leben. Wir kommen auch in einer Zweizimmerwohnung zurecht und ich mache wieder Buchhaltung für Kleinbetriebe.“ Stimmt das wirklich? Das weiß kein Mensch. Doch dem Trader gab diese innere Absicherung gegen den Worst Case, dieses Loslassen von Gier und Angst so viel Unabhängigkeit, dass er der Börsenentwicklung, die über sein Schicksal entschied, in fröhlicher Gelassenheit entgegenblicken konnte. Wenn das nächste Mal wieder ein Sachzwang, ein Kollege, Kunde, Beziehungspartner oder Vorgesetzter auf einen Ihrer Knöpfe drückt und Ihnen suggeriert „Das musst du haben, sonst ist alles aus!“ – mit welcher Überlegung schaffen Sie dann den entscheidenden Wechsel von Need-to-have zu Nice-to-have?

Ihr Matthias Wölkner

Alemannenstr. 2 | 71155 Altdorf
Telefon: +49 7031 233063
E-Mail: mail@woelkner.de
Internet: www.woelkner.de

Geschäftsführer: Matthias Wölkner
Registergericht: Amtsgericht Stuttgart
Registernummer: HRB 246215