

Über den Umgang mit menschlichen Emotionen und die Grundlagen für wirkliches Verstehen

Wem können Sie vertrauen?

Auf wen können Sie sich verlassen? Wem können Sie vertrauen? Wer wird ein wertvoller Freund oder ein vertrauenswürdiger Angestellter sein? Seit Jahrhunderten ist es der Wunschtraum der Menschheit, Emotionen und Reaktionen vorhersagen zu können und den Menschen wirklich zu verstehen.

Bei jedem Kontakt mit einer Person, die wir nicht kennen, versuchen wir, sie einzuschätzen. Wir wollen wissen, wie sie „drauf ist“ und was wir von ihr zu erwarten haben oder erwarten können.

Menschliches Verhalten

Wer kennt nicht die Sorgen und Zweifel, die einen befallen, wenn es um wichtige Neueinstellungen geht. Wer von den Bewerbern für die Aufgaben ausreichende Ausbildung, Wissen und Erfahrung hat, läßt sich aufgrund der Unterlagen und Fragen leicht feststellen. Aber was ist mit seiner Einstellung zur Arbeit? Wie hoch ist das Verantwortungsniveau? Was genau sind die Kriterien, die uns Auskunft darüber geben, wie sich diese Person in bestimmten Situationen verhalten wird? Ist es ihre soziale Stellung? Die Art, wie sie sich bewegt? Ihr Aussehen? Ihre Stimme? Ihre Kleidung? Ihr Handy? Oder das Auto, das sie fährt?

Das bisherige Vorgehen

In Ermangelung eines zuverlässigen Systems zur Einschätzung des Menschen hat man sich bisher auf sein Gefühl und seine Erfahrung verlassen müssen. Jedoch sind manche Menschen wahre Meister darin, ihre wirklichen Absichten zu verbergen, so daß gewisse Verhaltensmuster erst in schwierigen oder bedrohlichen Situationen zu Tage treten.

Stellen Sie sich vor, Sie würden eine Seilschaft, die den Mount Everest besteigen soll, zusammenstellen und erst am Berg herausfinden, auf wen Sie sich verlassen können, wenn Ihr Leben wortwörtlich am seidenen Faden hängt. Oder denken Sie an einen Partner, mit dem Sie durch dick und dünn gehen wollen, der in schwierigen Zeiten nur noch darauf bedacht ist, seine eigene Haut zu retten und sich an früher gemachte Versprechen nicht erinnert.

Das Ausmaß der Schäden, die durch falsche Einschätzung von Menschen entstehen, sehen Sie an der zunehmenden Anzahl von Rechtsanwälten und Mediationen.

Die Akzeptanz von Verantwortungslosigkeit

Man sieht, daß bei einem Mitarbeiter die Bereitschaft, die Verantwortung für einen Bereich zu tragen, nachläßt. Er beginnt, Fehler zu machen und schiebt sie anderen in die Schuhe. Und da es immer schwerer wird, jemanden zu entlassen, versucht man in der Regel irgendwie, mit ihm zurecht zu kommen. Zumal man häufig nicht weiß, ob man bei einer Neueinstellung das Glück hat, tatsächlich einen besseren Mitarbeiter zu gewinnen.

Auch sind die Faktoren und Werkzeuge, wie man das Verantwortungsniveau erhöhen kann, nicht immer bekannt. So kommt es zu Zwang, Drohungen und anderen Sanktionen, die – wie man beobachten kann – fast immer das Gegenteil bewirken.

Der Faktor Mensch

Physikalische Abläufe haben wir aufgrund der uns zur Verfügung stehenden Technik gut im Griff. Was uns immer wieder Probleme verursacht, ist der Faktor Mensch. Ein Mitarbeiter, der das Arbeitsklima und die Produktionsfähigkeit des Betriebes herabsetzt, kann jedem die Freude an der Arbeit und an seinem Unternehmen verleiden.

Das Verstehen des menschlichen Verhaltens ist eine Voraussetzung, um bei Menschen die Zustimmung und Bereitschaft zu bekommen, etwas zu verändern.

Ist eine korrekte Einschätzung möglich ?

Stellen Sie sich vor, Sie bekämen eine Skala zur Einschätzung von Menschen, mit der Sie aufgrund eindeutiger Merkmale vorhersagen könnten, wie sich die Person vor Ihnen in bestimmten Situationen verhalten wird. Sie könnten voraussagen, wie die jeweilige Person mit Kommunikation umgeht. Sie würden die Faktoren und Zusammenhänge verstehen, die zu Verantwortungslosigkeit führen. Sie wären unter anderem in der Lage folgende Fragen zu beantworten:

- Ist die Person in der Lage, Ihre Interessen angemessen zu vertreten?



Heinz Fritz

- Wie wird sie mit anderen Mitarbeitern oder Kunden umgehen?
- In welchem Umfang wird sie ihren Pflichten nachkommen?
- Wird sie eine Nachricht korrekt weiterleiten?
- Kann man ihren Worten trauen?

Was wäre, wenn Sie Ihr Gegenüber innerhalb weniger Minuten relativ genau einschätzen könnten? Wenn Sie, kurz nachdem Sie der Person zum ersten Mal die Hand gegeben hätten, mit ziemlicher Sicherheit wüßten, ob sie genug Verantwortungsbewußtsein und Mumm in den Knochen hat, um die geplante Aufgabe über die Bühne zu bringen? Wie würde es Ihnen helfen, diese Fragen mit Genauigkeit vorhersagen zu können?

Die Skala zur Einschätzung des Menschen

Das gesamte Fachgebiet der Einschätzung des Menschen ist etwas, das der Mensch seit langem zu verstehen versucht. Es gibt eine Skala zur Einschätzung von Menschen, mit der man das menschlichen Verhalten vorhersagen kann. Sie zeigt das Bewußtsein, Reaktionsvermögen und Verantwortungsgefühl. Wie lebendig man wirklich ist und Dinge wie Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit und Produktivität. Wie man mit Kommunikation umgehen wird und ob man für Krankheiten anfällig ist.

Mit dieser Skala kann man Menschen besser einschätzen und ihre Reaktionen vorhersagen. Es bedarf keiner langen Ausbildung, um Menschen darauf zu lokalisieren. Mit ein wenig Übung und dem Verstehen dieser Skala ist es möglich, Menschen korrekt einzuschätzen. Diese Skala des menschlichen Verhaltens ist für Unternehmer und Führungskräfte ein unschätzbares Werkzeug. Jeder, der täglich mit Menschen umgeht, sollte sie kennen, insbesondere, wenn seine Entscheidungen weitreichende Auswirkungen haben.

Wirkliches Verstehen

Zusätzlich braucht man ein Werkzeug, um ein Umfeld zu schaffen, in dem Ziele gefördert und erreicht werden. Ein Umfeld, in dem Übereinstimmung als Voraussetzung für

Managementwerkzeuge

- **Effizienztraining**
Den Kopf wieder frei haben für das Wesentliche.
- **Unternehmensplanung**
Von der Unternehmensvision bis zur erfolgreichen Umsetzung.
- **Organisation**
Transparenz aller Aufgaben und motivierte Mitarbeiter.
- **Personal Coaching**
Umgang mit menschlichen Emotionen und die Grundlagen für wirkliches Verstehen.
- **Performance-Workshop**
Beseitigung von Hindernissen, die tatsächlicher Effizienz und Effektivität im Wege stehen.
- **Konflikt-Workshop**
Die wirkliche Ursache für Konflikte und wie man sie löst.
- **Verkaufs-Seminar**
WIE MAN VERKAUFT – Klar und einfach.
Mit weniger Aufwand mehr verkaufen.

Aktionen und Handlungen im Leben vorhanden und wirkliches Verstehen gegeben ist.

Hier sprechen wir von den Grundbestandteilen des Lebens und damit jeder zwischenmenschlichen Zusammenarbeit. Die Grundlagen zur Führung von Menschen durch Kommunikation und Verstehen.

Sollte Sie dieses Thema interessieren und Sie mehr Informationen wünschen, schicken Sie eine E-Mail an heinz.fritz@hf-management.info oder faxen Sie uns die nachstehende Rückantwort ausgefüllt zurück. ▲

HEINZ FRITZ
Management- und Effizienztraining
Tel.: 0211 / 7 33 72 - 31
www.hf-management.info

Ja, ich interessiere mich für folgende Themen:

- Menschliche Emotionen
 - Effizienzsteigerung
 - Mitarbeitermotivation
 - Verkaufstraining
 - Ein unverbindliches Gespräch
- Terminvorschlag

Fax-Rückantwort: 0211 / 7 33 72-41

Name:

Vorname:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon:

E-Mail: