

Newsletter

Januar 2011

Tschötschel
Coaching

Wie gehe ich mit Niederlagen um?

Einer der berühmtesten amerikanischen Baseballspieler war ein gewisser Babe Ruth. Dieser Mann war der „Hitter“, das heißt: Er traf den Ball am häufigsten. Eines Tages unterhielt sich der Verkaufstrainer und Buchautor Frank Bettger („Lebe begeistert und gewinne“) mit dem Trainer von Babe Ruth und fragte: „Wie schafft es dieser Mann bloß, so erfolgreich zu sein?“ Der Trainer rechnete ihm vor, dass auf jeden Treffer von Babe Ruth erheblich mehr Nichttreffer kamen. Mit anderen Worten: Je mehr ein Mensch übt, trainiert oder arbeitet, desto mehr Fehler wird er zwar machen, aber desto größer wird zwangsläufig auch die Anzahl seiner Siege sein. Das gilt für Fehler in typischen Trainingssituationen, in denen jeder Fehler einen weiteren Schritt auf dem Weg zur Meisterschaft darstellt. Aber es gibt auch eine andere Art von Fehlern, wenn wir im ganz normalen Alltag etwas falsch machen. Hier gilt: Wenn man bereit ist, aus dem Fehler zu lernen, dann hat sich auch diese „Niederlage“ gelohnt. Wenn man dabei einem anderen geschadet hat, sollte man sich entschuldigen und dann überlegen (vielleicht sogar gemeinsam mit dieser Person): Wie kann dieser Fehler in Zukunft vermieden werden? Wenn ein bestimmter Fehler trotzdem mehrmals passiert, helfen Ihnen folgende Fragen weiter:

1. Woran liegt es?
2. Was versuche ich zu vermeiden?
3. Wovor flüchte ich?
4. Was ist in dieser Situation anders als in anderen Situationen?

Sollten Ihnen spontan keine Antworten einfallen, warten Sie einen Moment: Ihr Unterbewusstsein wird Ihnen mit Sicherheit Antworten „senden“. Dieser Prozess (bis die Antworten „auftauchen“) dauert in der Regel etwa 15 bis 20 Sekunden pro Frage.

Mit besten Grüßen



Peter Tschötschel



Newsletter

Januar 2011

Tschötschel
Coaching

Inhaltsverzeichnis

- Volkes Stimme zum Arbeitgeber-Image (nicht repräsentativ)
- Für 2011: Realitätssinn ist Selbst-Ermutigung
- „Contrarianism“: Ist es an der Zeit, „gegen den Strom zu schwimmen“?

Newsletter

Januar 2011

Tschötschel
Coaching

Volkes Stimme zum Arbeitgeber-Image (nicht repräsentativ)

In einem Seminar zum Thema Coaching berichtete eine Teilnehmerin ihr folgendes Erlebnis, welches uns wichtig genug erscheint, um hier genannt zu werden:

Während einer Seminarpause kaufte sie sich etwas in einem nahe gelegenen Kiosk, wo auch einige Arbeiter und Handwerker ein Schwätzchen hielten. Dies war für unsere Teilnehmerin eine gute Gelegenheit, aus dem Gespräch der Männer „Volkes Stimme“ über das Image von Firmen zu erfahren: einer der Handwerker fragte einen anderen, was denn für ihn der „liebste Arbeitgeber“ wäre und erhielt die verblüffende Antwort:

„Das Arbeitsamt – das ist der sicherste Job und Arbeitslosengeld ist das sicherste Geld, das Du kriegen kannst.“

„Wer gut darin ist, Ausreden zu finden, ist nur selten gut für irgendetwas anderes“
(Benjamin Franklin)

Soll man jetzt lachen oder weinen? Die Sozialleistungen in Deutschland machen es einfacher, in der derzeitigen wirtschaftlichen Lage „resilient“ zu sein: Sicheres Einkommen von rd. 60% des vorherigen Nettoeinkommens für rund 1,8 Jahre im Falle einer Arbeitslosigkeit.

Zum Vergleich: in den USA, wo jede Woche rd. 600.000 Menschen einen Erstantrag für Arbeitslosengeld stellen, erhalten Arbeitslose ihre staatliche Unterstützung für 12-30 Wochen, je nach Region; sie erhalten maximal 50% ihres vorherigen Nettolohns (bis max. \$400 pro Woche); diese Einkünfte sind zu versteuern (!) und der Antrag auf Arbeitslosengeld ist wöchentlich neu zu stellen.

Nur der Vollständigkeit halber möchte der Autor anmerken, dass die emotionalen Folgen einer Arbeitslosigkeit natürlich unbestritten sind und gravierend sein können – trotzdem: bei diesem Thema erscheinen dem Autor die Amerikaner resilienter:

Das deutsche System ist schon beruhigender, dabei jedoch, aus Sicht eines Coaches „verwöhnender“ im psychologischen Sinne.

Und so sollte uns die o.g. Kehrseite der Medaille „Sicherheit“ durchaus unruhig machen!

Sprechen wir von Verwöhnung. Ihnen, liebe Leserin, lieber Leser, sind die negativen Folgen gut gemeinter Verwöhnung wohl bekannt: Entmutigung, reduziertes Vertrauen in die eigene Kraft, Angst vor Herausforderungen, Ich-Haftigkeit und erhöhter Anspruch an andere.

Newsletter

Januar 2011

Tschötschel
Coaching

„Eine allzu reiche Gabe lockt Bettler herbei, anstatt sie abzufertigen“
(Johann Wolfgang von Goethe)

In diesem Newsletter schlagen wir mehrmals die Brücke zum angelsächsischen Sprachraum; so auch bei diesem Begriff:

Das englische Verb „to spoil“ steht für „verwöhnen“ und bedeutet gleichzeitig auch „beschädigen, verderben, zerstören, schlecht werden“.

Kaum zu glauben, oder? Der gleiche englische Begriff beinhaltet beide Seiten von Verwöhnung. Der angelsächsische „common sense“, das Pendant unseres „gesunden Menschenverstands“, erkennt exakt die negativen Folgen dieses Handelns, den Mechanismus, den wir in unseren Coaching Seminaren gegen teilweise erheblichen Widerstand einzelner Teilnehmer vermitteln.

Für 2011: Realitätssinn ist Selbst-Ermutigung

Dass wir (immer noch) in schwierigen Zeiten leben, bedarf keiner besonderen Betonung; dies gilt ökonomisch, finanziell, emotional. Auf der anderen Seite ist kein Mangel an vermeintlich positiven Nachrichten, die uns glauben machen wollen, dass ein stabiler Aufwärtstrend eingesetzt habe. Verlassen wir uns besser auf uns selbst, auf unseren Realitätssinn, ohne uns diesen von Illusionen verzerren zu lassen!

Als Beispiel dafür möge die Statistik der Bundesagentur für Arbeit dienen, die auf ihrer Website vermerkt: „Die deutsche Wirtschaft hat sich weiter stabilisiert. Die Aufwärtsbewegung der konjunkturellen Frühindikatoren – wie Auftragseingänge und Ifo-Geschäftsklimaindex – setzte sich in den aktuellen Daten fort.“ So sei trotz einer erheblichen Unterschreitung des Produktionsniveaus des vergangenen Jahres, „die Entwicklung deutlich günstiger als im ersten Halbjahr und wesentlich besser als angesichts des massiven Einbruchs der Produktion erwartet wurde“.

Die Arbeitsmarkt-Euphorie der Statistiker passt jedoch nicht zur Stimmung der Menschen im Land. Sicher, viele zuvor Arbeitslose haben Jobs gefunden. Doch werden die Menschen das Gefühl nicht los, dass ein echter Aufbruch anders aussieht – und für diese Diskrepanz zwischen statistischer und gefühlter Wirklichkeit trägt die offizielle Statistik eine Teilschuld. Das wahre, volkswirtschaftlich relevante Ausmaß der Unterbeschäftigung in Deutschland ist nämlich deutlich höher.

Verschwiegen werden in der offiziellen Statistik:

- Arbeitslose, die gerade eine staatliche Weiterbildungsmaßnahme durchlaufen
- Arbeitslose, die einen der rund 300.000 Ein-Euro-Jobs ergattert haben
- Ältere Arbeitnehmer, die lange vor dem gesetzlichen Renteneintrittsalter aus dem Arbeitsmarkt hinaus komplimentiert wurden,
- Entmutigte („discouraged workers“), die sich zwar nicht arbeitslos melden, bei günstigerer Arbeitsmarktlage aber gerne arbeiten würden (die sog. „stille Reserve“ des Arbeitsmarktes).
- Kurzarbeiter und Vollzeit-Beschäftigte, deren Arbeitsverhältnis in Teilzeit-Kontrakte gewandelt wurden.

Newsletter

Januar 2011

Tschötschel
Coaching

Rechnet man das alles zusammen, liegt die wahre Arbeitslosigkeit nicht bei gut drei Millionen, sondern eher bei 5,5 bis 6 Millionen – und die wahre Arbeitslosenquote bei 12% bis 13% statt bei rd. 8%, wie von der offiziellen Statistik ausgewiesen.

Solch eine Analyse, basierend auf unserem Realitätssinn, erspart uns unliebsame Überraschungen und verhindert falsche, unangemessene Entscheidungen!

Die gleiche Überlegung gilt gewissermaßen auch „von der anderen Seite“: Die aktuelle Situation ist keine neue „Große Depression“, wie uns so manche Zeitgenossen glauben machen wollen; es ist eine Rezession. In einer Depression würden wir Arbeitslosigkeiten von 20%-30% sehen. Damit ist nicht gesagt, dass sich die Entwicklung nicht auch noch verschlimmern könnte; damit ist lediglich gesagt, dass es nicht so ist, wie der eine oder andere Analyst (z.B. Paul Krugman) behauptet. Ökonomische Depression mag der Fall sein in Ungarn, in der Ukraine, Argentinien und Jamaika, jedoch nicht in der BRD und Europa – und auch nicht in den USA.

„Wer gerne Superlative gebraucht, ist ungeeignet für Führungspositionen. Ihm fehlen Realitätssinn und Vergleichsmaßstäbe“
(John Harcourt)

Wir können daher unsere Überschrift auch „umdrehen“: Mangelnder Realitätssinn (Unterbewerten sowie Überbewerten einer aktuellen Situation oder Entwicklung) ist „Selbst-Entmutigung“.

Eine reife (= angstfreie) Persönlichkeit zeichnet sich eben dadurch aus, dass ihre emotionale Bewertung der Realität angemessen ist, ohne (positiven oder negativen) Illusionen aufzusitzen. Wir halten dies für die beste Perspektive, die wir Ihnen zum Jahresausklang geben können; und daher sind unsere guten Wünsche für Sie für das kommende Jahr:

- Behalten Sie Ihren klaren Blick; dies ist die denkbar beste Selbst-Ermutigung und verhindert sowohl unangemessene Euphorie, als auch Panik
- Lesen Sie mehrere Tageszeitungen (oder – heute sogar effektiver - surfen Sie regelmäßig durch das Internet), um aktuelle Entwicklungen querzuprüfen
- Verlassen Sie sich nicht auf Journalisten; dies sind keine Fachleute, sondern in ihrer Mehrheit Germanisten
- Verlassen Sie sich nicht auf Analysten aus der Finanzindustrie; diese haben ihr eigenes Wohl im Blick, nicht das Ihre
- Verfolgen Sie regelmäßig die zentralen ökonomischen Kennzahlen (Früh-Indikatoren; Preisindices für Produktion, Konsum, Rohstoffe; lang- und kurzfristige Zinsen etc.)

Denn: für einen vorbereiteten Menschen gibt es keine „Krise“, deren wesentliches Merkmal eben ist, dass sie Menschen unvorbereitet trifft. Also: Ein vorbereiteter Mensch hat Aufgaben und Herausforderungen, keine Krisen!

Newsletter

Januar 2011

Tschötschel
Coaching

„Contrarianism“: Ist es an der Zeit, „gegen den Strom zu schwimmen“?

Was für ein Jahr! Wie geht es 2011 weiter? Mit den Betrachtungen in unserem zweiten Beitrag können wir zumindest schon einmal unsere Einstellung für 2011, für das „Jahr der Herausforderungen“ kalibrieren. Und Herausforderungen sind uns sicher: während des Erstellens dieses Textes erhielt die Welt eine neue Schreckensmeldung über den finanziellen Zusammenbruch Dubai's; also über ein anderes Beispiel fehlgeschlagener menschlicher Maßlosigkeit mitten in einem Bündel positiver ökonomischer Nachrichten. Ist es daher an der Zeit für „contrarianism“? Dies ist ein Begriff aus der Finanzwelt, für den die Verfasser leider kein deutsches Begriffs-Äquivalent fanden. „Gegen den Strom schwimmen“ kommt dem angelsächsischen Term am nächsten.

Den philosophischen Ursprung dieser Denk- und Lebenshaltung finden wir in der Hegelschen „Antithese“, der Negation des Bestehenden, auch in der „kreativen Zerstörung“ Joseph Schumpeter's. In der Finanzwelt gelten erfolgreiche Investoren wie Warren Buffett oder Spekulanten wie George Soros als „contrarians“ in diesem Sinne. Aber was heißt das wirklich? „Wer gegen den Strom schwimmt, muss untergehen“, sagt der Volksmund. Was ist nun richtig?

Contrarians sind Investoren mit vertieftem Wissen und starkem Selbstbewusstsein. Sie sind willens und in der Lage, eine eigene Meinung zu formulieren und diese zu leben, auch wenn eine Mehrheit von Kollegen, Analysten, Journalisten oder auch Freunde die gegenteilige Meinung vertreten.

Contrarianism schafft keine Freunde; im Gegenteil: Menschen dieser Geisteshaltung (und resultierender Handlung) begegnet Spott falls sie falsch liegen – und Zorn sowie Neid, wenn sie richtig liegen. Contrarians handeln (eventuell „zu“) früh, wissend, dass sie später bestätigt sein werden. Auch das frühe Handeln erntet Spott, was sie allerdings nicht sehr kümmert; der Gewinn am Ende entschädigt für alles. Gewinne zu realisieren erfordert also lediglich (!), das Gegenteil von dem zu tun, was die Mehrheit an den Finanzmärkten anstellt: Geduld und Selbstdisziplin. Die darin liegende Gewinnaussicht klingt ja sehr verlockend; jedoch, wie stets im Leben: ganz so einfach ist es nun doch nicht:

Übertragen auf die derzeitige ökonomische Situation würde „contrarianism“ erfordern, gegen die Mehrheit der positiven Nachrichten auf ein ökonomisches Desaster zu wetten. Damit hätte ein Investor im Jahre 2009 den Aufschwung von 30% an den Finanzmärkten verpasst. Mit anderen Worten: selbst wenn an den Finanzmärkten ein langfristiger Abwärtstrend beobachtbar sein sollte, kann ein kurz- oder mittelfristiger Aufwärtstrend all dies überwiegen – und zwar für geraume Zeit!

„Contrarianism“ ist also keine empirische Kategorie, sondern eine rationale. Es geht nicht einfach darum stets das Gegenteil von dem zu tun, was die Mehrheit tut; die Mehrheit kann nämlich auch richtig handeln.

Sobald wir den Begriff mit den Betrachtungen zum Realitätssinn in unserem zweiten Artikel zusammenbringen, liegen wir richtig:

Es ist anzuraten, ständig als „contrarian“ zu denken, es ist aber nur dann richtig, als „contrarian“ zu handeln, wenn die Zeit reif ist. Wann aber nun ist die Zeit reif? Die Antwort dazu liegt in der oben beschriebenen angstfreien Analyse der Realität. Ganz

Newsletter

Januar 2011

Tschötschel
Coaching

generell gilt: weit verbreitete Euphorie und/oder weit verbreitete Angst sind die beiden wichtigsten Frühindikatoren, dass es höchste Zeit ist, „gegen den Strom zu schwimmen“, denn beides führt zu der Realität nicht angemessenen Reaktionen.

„Mit zwanzig regiert der Wille, mit dreißig der Verstand
und mit vierzig das Urteilsvermögen“
(Benjamin Franklin)

Solange jedoch eine Entwicklung „in ruhigem Gewässer“ verläuft, besteht kein Grund für jemand, gegen den Strom zu schwimmen, um vermeintlich mehr zu erreichen; im Gegenteil: diese Strategie brächte nur Nachteile!