

VERSTEHEN SIE DIE MENSCHEN? Arbeitsblatt zum aktiven Zuhören

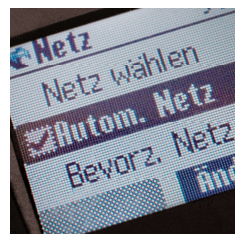
Vertiefung zum Kalenderblatt Juni aus dem
Selbstcoaching-Kalender „Net(t)works!“.
www.verlag-ryschka.de.



Ryschka, J., Demmerle, C., Solga, M., Seibel, F., Schmidt, F. & Spies, B. (2008). *Net(t)works!*.
Mainz: Verlag Dr. Jurij Ryschka.



ERREICHEN SIE IHRE ZIELE



PROAKTIVE HALTUNG

NEHMEN SIE KONTAKT AUF 1/4

Wenn Sie darauf warten, dass andere auf Sie zukommen, warten Sie unter Umständen lange. Gestalten Sie Ihr Netzwerk aktiv – agieren Sie anstatt nur zu reagieren. Gelingendes Networking braucht Ihre Proaktivität. **Proaktivität bedeutet, so (vorausschauend) zu handeln, dass das Gewünschte eintritt.** Proaktive Menschen entwickeln persönliche Ziele und Visionen, überlegen sich, wohin sie wollen. Sie durchdenken Möglichkeiten zur Zielerreichung, planen den Weg und gehen zielgerichtet vor. Sie übernehmen persönlich Verantwortung für ihr Handeln – auch dann, wenn die Ursachen für Hindernisse oder Probleme nicht bei Ihnen selbst liegen (Schwarzer, 1998).

Fragen zur Selbsteinschätzung der eigenen Proaktivität finden Sie im Selbst-coaching-Kalender „Net(t)works“ im Monat November.

LEITFRAGEN ZUR WEITERENTWICKLUNG IHRER PROAKTIVITÄT`*

Ziel:

- Überdenken Sie Ihre Haltung und entwickeln Sie Ihre Proaktivität beim Networking.

Vorgehen:

- Prüfen Sie Ihre momentane Haltung beim Zugehen auf andere Menschen. Sind Sie ein proaktiver Mensch? Oder zeigen Sie Denk- und Verhaltensweisen eines weniger proaktiv Handelnden?

*Notieren Sie die Denk- und Verhaltensweisen, die **nicht** proaktiv sind:*

.....
.....
.....
.....

- Welche **übergeordneten Motive** (Tue Dich nicht hervor; Sei bescheiden; Störe niemanden; warte, bis jemand auf Dich zukommt etc.) stehen hinter diesen nicht-proaktiven Denk- und Verhaltensweisen? Versuchen Sie, **Ihre Leitgedanken** in einem prägnanten, extrem formulierten oder überspitzten Satz zu fassen.

*Formulieren Sie hier Ihre **Extremsätze**, die Ihr aktuelles Handeln leiten:*

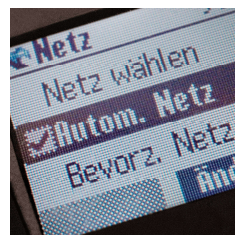
.....
.....
.....
.....

- Lesen Sie sich Ihre Extremsätze laut vor oder besser lassen Sie sich diese von jemandem laut vorlesen. Welche **positiven** und welche **negativen Konsequenzen** haben Ihre Extremsätze für Ihr Verhalten?

*Schreiben Sie auf, welche **positiven und negative Konsequenzen** Ihre Extremsätze für Sie und Ihr Verhalten haben:*

positive Konsequenzen	negative Konsequenzen
.....
.....
.....
.....





PROAKTIVE HALTUNG

NEHMEN SIE KONTAKT AUF 2/4

- Erarbeiten Sie einen **neuen handlungsleitenden Satz**, der weniger extrem formuliert ist. Absolute Bewertungen sollten durch spezifische ersetzt werden („manchmal“ statt „immer“, „einer“ statt „alle“, „etwas“ statt „alles“ etc.). Mit dem neuen Leitsatz sollten möglichst viele der negativen Konsequenzen vermieden und möglichst viele der positiven Konsequenzen beibehalten werden. Die Neuformulierung eines etablierten Leitsatzes ist eine sehr **anspruchsvolle Aufgabe**. Nehmen Sie sich hierfür Zeit und nutzen Sie gute Freunde, Kollegen etc. als **Diskussionspartner**. Versuchen Sie einen kurzen, prägnanten, einprägsamen Satz zu finden.

Notieren Sie **Ihren neuen handlungsleitenden Satz**

.....

.....

.....

- Wenn Sie hier noch keinen für Sie zufrieden stellenden Satz gefunden haben, dann können Sie folgende Gedankenexperimente nutzen:
- Denken Sie an jemanden, der eine proaktive Haltung bei der Kontaktaufnahme inne hat. Was sagt er zu sich?
- Was würden Sie einem guten Freund raten, der eine proaktivere Haltung einnehmen möchte? Was würden Sie ihm empfehlen?

Nutzen Sie die hier gewonnenen Ideen für Ihren **handlungsleitenden Satz** und notieren Sie diesen.

.....

.....

- Die nächste Herausforderung ist, das eigene **Handeln dem Leitsatz entsprechend** zu verändern. Hierfür müssen wir den neuen Leitsatz so **verinnerlichen**, dass er in den entscheidenden Situationen auch greift und unser Verhalten bestimmt. Um dies sicherzustellen ist es sinnvoll, einige Situationen zu antizipieren und im Vorfeld durchzuspielen.
- Zudem können wir uns unseren neuen Leitsatz immer wieder vergegenwärtigen, damit er sich einprägt. **Schreiben Sie sich Ihren Leitsatz auf**, sodass Sie ihn immer wieder vor Augen haben, zum Beispiel können Sie sich einen Zettel in Ihr Portemonnaie oder Ihren Organizer kleben.

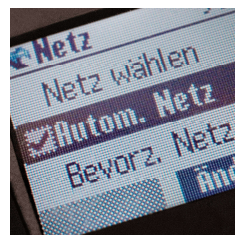
Welches Zeichen, Bild, **Signal** etc. kann Sie an Ihren Leitsatz erinnern und wo positionieren Sie dieses Zeichen. Sie können beispielsweise einen kleinen, aber für Sie auffälligen Punkt (Smiley, roten Klebepunkt etc.) auf Ihr Telefon, den Rand Ihres Bildschirms oder die Kaffeetasse im Büro kleben. Wie wollen Sie Ihren **Leitsatz visualisieren**?

.....

.....

.....





NEHMEN SIE KONTAKT AUF 3/4

PROAKTIVE HALTUNG

- Bereiten Sie sich auf die Situationen mental vor, in denen Sie aufgrund Ihres neuen Leitsatzes ein anderes Verhalten zeigen wollen und proaktiv auf Menschen zugehen wollen. In welchen Situationen soll der neue Leitsatz zum Tragen kommen? Und in welchen dieser Situationen wird es einfach sein, das angestrebte Verhalten zu zeigen, in welchen eher schwierig? Bei der Etablierung neuer Verhaltensweisen empfiehlt es sich, zunächst in einfacheren Situationen das Verhalten zu trainieren, um es dann mit Übung in schwierigeren Situationen erfolgreich einzusetzen.

Sammeln Sie einer Tabelle die Situationen sortiert nach den Schwierigkeitsstufen einfach, mittel und schwierig.

einfache Situationen	mittelschwere Situationen	schwierige Situationen

- Wie sieht das dem neuen Leitsatz entsprechende Verhalten im Detail aus? Wie haben Sie bisher in der jeweiligen oben beschriebenen Situation reagiert und wie werden Sie sich stattdessen in Zukunft verhalten?

Fertigen Sie eine Tabelle mit den Spalten „bisheriges und neues Verhalten“ an.

bisheriges Verhalten	neues Verhalten

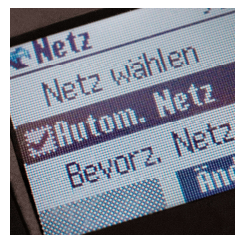
- Woran merken Sie, dass Sie erfolgreich waren?

Notieren Sie hier, was sich durch Ihr neues Verhalten verändert. An welchen eigenen Gefühlen oder Gedanken aber auch an welchen Reaktionen anderer Personen oder an welchen Ergebnissen können Sie feststellen, dass Sie entsprechend Ihres neuen Leitsatzes gehandelt haben?

- Was werden Sie machen, wenn etwas doch nicht so läuft, wie Sie sich das vorstellen.

Schreiben Sie Strategien auf!





NEHMEN SIE KONTAKT AUF 4/4

PROAKTIVE HALTUNG

- Was müssten Sie tun, um Ihren neuen Leitsatz „auszuhebeln“? Wie können Sie **sich selbst** „ein Bein stellen“? Und welche **Gegenstrategien** können Sie parat halten?
 - *Notieren Sie beides.*

Wie stellen Sie sich ein Bein?	Gegenstrategie

In der Regel benötigen wir ein paar Anläufe, bevor es uns gelingt, ein neues Verhalten zu etablieren – bleiben Sie also dran!

- Fallen Sie jedoch immer wieder in alte Verhaltensgewohnheiten bedarf es einer Fehleranalyse: Was war die Ursache für den Rückfall?
 - War die Situation noch zu schwierig, das Verhalten noch nicht ausreichend verinnerlicht?
 - Ist der neue Leitsatz noch angemessen für Ihre Situation und Ihre Ziele?
 - Stimmt das Verhältnis von positiven zu negativen Konsequenzen?

An eigenen Haltungen und Grundüberzeugungen zu arbeiten ist harte Arbeit und funktioniert nicht nebenbei.

Wir wünschen Ihnen dafür viel Erfolg!

Sollten Sie an einer Stelle steckenbleiben oder einen Hinweis brauchen: sprechen Sie uns an (info@ryschka.de).

