



stairThema: Egoismus

Die Ego-Falle

2 Umweg in die Stagnation

6 *Interview mit Herbert Wolpert:*
Klimawandel für das Ego

14 *Gut zu wissen:*
Negative Spielformen des Egos

15 Narzissten in der Führungsetage

16 *Selbstübung:*
Achte darauf ...

stairThema: Egoismus

Fragen aus dem stairconsult-Alltag: Umweg in die Stagnation



Frage: *Wenn wir alle unsere Kompetenzen richtig einsetzen würden, könnten wir wirklich Tolles leisten, stattdessen entstehen immer wieder Spannungen, die wir nicht steuern können. Woran liegt das?*

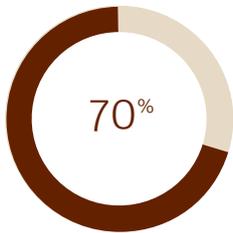
stairconsult: Probleme zwischen Menschen entstehen oft dann, wenn ein Sachthema gelöst werden soll, dabei aber sehr viele persönliche Aspekte, wie Angst, Neid, Geltungsbedürfnis, Harmoniebedürfnis, Machtstreben aber auch persönliche Denkgewohnheiten hineingetragen werden. Dann geht es nicht mehr um das eigentliche Thema, sondern die Persönlichkeit stellt sich ins Zentrum. Das Ego bedient sich der Sache als Vehikel, um sich verwirklichen zu können. Die eigene Meinung und die eigene Empfindung überlagern jede Problemlösung. Wenn Sachthemen zu persönlich genommen oder mit der eigenen Empfindung vermischt werden, kann es nur schwierig werden. Das Ego nimmt sich dann zu wichtig und Professionalität bleibt auf der Strecke. Klärungen sind fast nicht mehr möglich. Falsche Positionen und Behauptungen werden verteidigt und gerechtfertigt. Damit vertiefen sich die Muster und die negativen Anteile des Egos verhärten weiter.

Frage: *Wie lösen wir die Probleme, die jeden Tag im Unternehmen anstehen und teilweise ewig hinausgeschoben werden?*

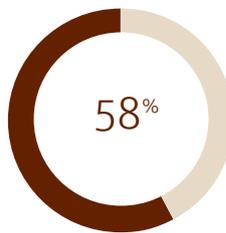
stairconsult: Für Unternehmen ist das eine echte Herausforderung. Denn Egoisten kämpfen gerne darum, wer recht hat, und die Aufmerksamkeit wird in eine falsche Richtung gezerrt. Weg von der Sache zu sich selbst. Lösungen werden so oft unendlich hinausgezögert. Unbewusst entstehen Unmut, Ärger oder man ermüdet, weil zu viele Emotionen, Meinungen und Ansichten mit im Spiel

stairThema: Egoismus

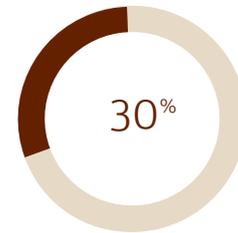
Zahlen, die wir kennen: Narzissten in der Führungsetage



70 Prozent aller Mitarbeiter verlassen ihr Unternehmen wegen ihres Vorgesetzten.



58 Prozent aller Beschäftigten erhalten nie oder kaum Anerkennung durch ihren Chef.



Amerikanischen Studien zufolge hat der Anteil der Narzissten allein in den letzten beiden Dekaden um **30 Prozent** zugenommen und steigt weiter steil an.

Die Wirtschaftsprofessoren Arijit Chatterjee und Donald Hambrick stellten in einer Studie mit mehr als 100 Technologieunternehmen fest:

Je stärker der Narzissmus der CEOs, desto **unbeständiger** deren Ergebnisse. In einem Rollenspiel als Manager einer Holzfirma lassen Narzissten die Waldbestände schneller abholzen, als sie nachwachsen können. *Je mehr Narzissten* mitspielen, umso **schneller** ist der Wald verschwunden.

Viele Studenten an den Business Schools - und nicht nur dort - fordern immer öfter schon eine gute Note dafür ein, dass sie einigermaßen regelmäßig die Lehrveranstaltungen besuchen. *Viel zu reden*, (miss-)verstehen sie als **Leistung**. Mit Meinung ersetzen sie wissenschaftlich begründete Argumentation. Die Zahl derer, die meint, Leistungsnachweise durch *Anspruchsdanken* ersetzen zu können, steigt. Und genau diese Menschen wollen die **Manager von morgen** sein.

Narzissmus gibt es, **seit es Menschen gibt** - ohne Narzissmus hätten wir kein Selbstwertgefühl und wären zweifelnde Neurotiker. Früher war es allerdings den *Mächtigen* vorbehalten, **ihren Narzissmus auszuleben**. In den Briefen von Friedrich Schiller oder Johannes Brahms können wir nachlesen, dass diese ihre *Auftraggeber* mit bis zu **25 Titeln** anredeten, um ihre Gunst zu gewinnen. »Durchlaucht« und »Hochwohlgeboren« waren noch die einfacheren Huldigungen.

Wissenswertes

BUCHEMPFEHLUNG

Spiele der Erwachsenen

Psychologie der menschlichen Beziehungen

► Eric Berne

rororo Taschenbuch

Natürlich ist Eric Berne ein Klassiker der Psychotherapie, wenn es darum geht, das menschliche Ich und seine Ausprägungen zu verstehen. Als Begründer der Transaktionsanalyse hat er sich weltweit einen Namen gemacht.

Wenn er die Spiele der Erwachsenen beschreibt, gibt er tiefen Einblick in die Ego-Mechanismen, die auch Menschen, die sich scheinbar bewusst erleben, tagtäglich als Lebenskonzept unbewusst realisieren. Spiele haben Spielregeln, unter anderem deswegen nennt Eric Berne diese Verhaltensmuster so.

Es ist auf der einen Seite verblüffend – aber auch amüsant –, zu realisieren, wie viele Spielarten des Egos doch entdeckt oder unentdeckt das Leben im Alltag bestimmen. Wer die Welt und sich selbst beobachtet, entdeckt schnell, dass diese Spiele überall vorhanden sind, im Beruf, im Privatleben und sogar interkulturell. Gut zu wissen, nicht nur, um nicht blauäugig diesen Spielen aufzusitzen.

Aber natürlich sollte und kann das Buch vor allem Anlass sein, diese Muster zu durchbrechen und darüber nachzudenken, ob es nicht andere Wege gibt, mit Menschen in Kontakt zu sein. Die einzige Lösung aus diesen oft sehr destruktiven Mustern auszubrechen, ist, diese Spiele zu verlassen. Wie? Auch dazu gibt es Empfehlungen.

Die beste Empfehlung ist allerdings, anzufangen, sich selbst zu beobachten, die eigenen Verhaltensmuster zu analysieren und neue Denk- und Lebensformen zu überprüfen. Das bedeutet innere Reifung. Nichts muss so bleiben, wie es ist.



stairWorkshop

WORKSHOP

Probleme lösen

Die stairMethode®

Eine hoch effiziente und bewährte Methode im Umgang mit nahezu allen Herausforderungen und Problemstellungen ist die von Bettina Augustin entwickelte und jahrelang erprobte stairMethode®. Diese Methode wird in vielfältigsten Problemstellungen und Herausforderungen eingesetzt. Die stairMethode® eröffnet neue Einsichten und Lösungsaspekte, die an den konkreten Wahrnehmungen abgeleitet, somit stimmig und hoch wirklichkeitstauglich sind.

Die stairMethode® verläuft in verschiedenen Prozessstufen:

In der ersten Stufe formulieren wir das Thema und die Fragestellung.

Vor dem Hintergrund der Fragestellung sammeln wir die Meinungen, Vorurteile und Urteile, die sich von verschiedenen Perspektiven bereits in den Köpfen manifestiert haben. Diese ausgesprochenen, aber nicht diskutierten Meinungen werden dann zurückgestellt, um zu einem späteren Zeitpunkt nochmals hinzugezogen zu werden.

Im nächsten Schritt beginnt die aufwendigste und schwierigste Phase, die Analyse, das heißt, die exakte Beschreibung der Situation aus verschiedenen Perspektiven. In der Regel kristallisiert sich bald eine Spur zur Lösung heraus.

Wir entwickeln aus diesem Gesamtbild die weiterführende Fragestellung und vergleichen die Ergebnisse mit unserer Ausgangsfrage und den dazu gebildeten Urteilen, Meinungen etc. In der Regel haben sich diese gravierend verändert und wir erkennen den vorgeschobenen Filter, die gewohnten Denkmuster, die eine sinnvolle Lösung bislang verhindert haben.

Anhand dieser weiterführenden Fragestellungen erfolgt ein Umsetzungsplan.

Termin: auf Anfrage | Dauer 2 Tage

Ort und Kosten: nach Absprache

Moderation: Bettina Augustin (Geschäftsführerin stairconsult)

Persönliches

Bettina Augustin

Geschäftsführerin stairconsult

Wenn man schwierige Situationen und Ereignisse, die um einen herum geschehen, zu persönlich nimmt und beginnt, darunter zu leiden, gibt man unbewusst das Signal, die Welt solle sich so organisieren, dass es einem selbst gut geht. Man bezieht die Dinge direkt auf sich und merkt nicht, dass man sich damit zum Nabel der Welt macht. Ich kann nicht erwarten, dass sich die Menschen für mich ändern, aber ich kann selbst etwas ändern, damit mein Umfeld sich ändert und die Welt ein wenig heiler wird. Das ist der positive Impuls, der vom Ich, von mir, ausgehen kann.

Telefon +49 (0)7321 558-200

Mobil +49 (0)174 3023192

bettina.augustin@stairconsult.de



Impressum

Herausgeber: stairconsult | Prozessberatung

Bettina Augustin, Friedhofstraße 4,

89522 Heidenheim

Texte und Redaktion: Bettina Augustin

Bilder: dienic – Fotolia.com (Seite 1),

Rainer Intro/Imagebroker RF/Strandperle (Seite 2)

Gestaltung: www.b-kommunikationsdesign.de

