

Ich sehe was, was Du nicht siehst – und das bist DU!

Über den Unterschied zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung

Dr. Thomas Rose
TACHLES Coaching und Consulting, Köln

<p><i>Es gibt drei Dinge, die sind extrem hart: Stahl, Diamanten und sich selbst zu kennen.</i></p>	<p>Benjamin Franklin</p>
--	--------------------------

Den meisten Menschen fällt es gar nicht so leicht ihre eigenen Stärken und Schwächen punktgenau zu benennen. Das liegt daran, dass wir uns selbst für eine solche Betrachtung zu nahe sind. So wie wir unsere Zähne nicht beißen können und unsere Augen nicht sehen können (zumindest nicht ohne Hilfsmittel), so schwer fällt es uns auch unseren eigenen Charakter zu charakterisieren und uns ein Bild von uns selbst zu bilden. Zum Glück gibt es dafür Hilfsmittel, die so wie ein Spiegel uns unsere Augenfarbe zeigt, uns ein Spiegelbild über unsere Persönlichkeit gibt.

Natürlich können wir auch einfach jemand anderen fragen wie er uns einschätzt. Problematisch ist dabei nur, dass nicht nur wir unsere Welt durch unsere Persönlichkeitsbrille betrachten, sondern alle anderen auch deren Welt durch deren Brille. Die Brillen, durch die ein jeder seine Umwelt betrachtet sind höchst individuell. Dabei gibt es weder falsche noch richtige Brillen. Allerdings gibt es sehr viele „andere“ Brillen. Die Inkompatibilität individueller Persönlichkeitsbrillen ist die Hauptursache für Konflikte, Streit, Scheidung, Rausschmiss und Kündigung.

Dieser Artikel beleuchtet einige Beispiele wie sich Unterschiede zwischen Selbst- und Fremdwahrnehmung auswirken können. Darüber hinaus bietet er ein Hilfsmittel, mit dem wir unsere eigene Brille überlisten und die Brillen anderer Menschen besser verstehen können.

Wahrnehmung – Eine komplizierte Angelegenheit...

Viele Menschen fragen sich „Wer bin ich?“, „Was macht mich aus?“, „Was macht mich einzigartig?“ Doch die Suche, nach der eigenen Persönlichkeit ist alles andere als trivial. Davon zeugen die große Menge an Selbstfindungskursen und Persönlichkeitsseminaren.

Wenn es jedoch darum geht jemand anderen einzuschätzen, so sind wir wesentlich schneller bereit eine bestimmte Schublade in unserem Kopf zu öffnen und diese Person in in eine solche einzuordnen.

Haben Sie Lust auf ein kleines Experiment? Wenn ja, dann betrachten Sie für eine Weile die beiden Personen in der nächsten Abbildung und schätzen Sie deren Persönlichkeiten intuitiv, innerhalb einiger Sekunden ein.



Abbildung 1: Wer hat hier das sagen?

Wenn es Ihnen so geht wie den meisten Menschen, dann werden Sie den Herrn links als extrovertierten und dynamischen Menschen wahrnehmen und die Dame rechts als introvertierten und eher zurückhaltenden Menschen. Wenn einer der Personen der

Chef der anderen Person wäre, was glauben Sie, wer das sagen hätte?

Die meisten, denen ich diese Frage stelle, tippen intuitiv auf den Mann als Chef und die Dame als dessen Mitarbeiterin.

Nach einer kurzen Betrachtung dieser beiden Personen haben Sie sich einen ersten Eindruck verschafft. Und der sitzt: Schon unserer Eltern haben uns beigebracht, dass der erste Eindruck der wichtigste ist. Aber ist er auch der richtige? Auf jeden Fall ist er der hartnäckigste. Um einen solchen Eindruck zu korrigieren muss man sich mit seiner und der gegenüberstehenden Person gründlich auseinandersetzen. Und auch dann verblasst der erste Eindruck eher verhalten.

Ein anderer Blickwinkel

Schauen Sie sich die obige Abbildung nochmals an. Für die meisten ist der Mann aufgrund seiner offenen, dynamischen und vielleicht proaktiven Art eindeutig derjenige, der den anderen sagt, wo es lang geht. Er gibt die Anweisungen, überwacht diese, leitet seine Angestellten und führt am Ende des Projektes die Präsentation vor den Kunden durch. Alle anderen stehen in seinem Schatten. Natürlich wird er seine Assistentin, die hinter ihm steht, lobend erwähnen. Aber die Lorbeeren erntet er und der Platz im Rampenlicht ist ihm sicher.

Ist doch klar, oder?

Aber könnte es nicht auch ganz anders sein? Könnte es nicht sein, dass umgekehrt die Dame die Vorgesetzte des Herren ist? Könnte es nicht sein, dass die Dame sich auf eine außerordentlich knifflige Angelegenheit vorbereiten muss, die einen ihrer Angestellten – nämlich den Herrn im Bild – betrifft?

Denn leider muss Sie, die Chefin, ihrem Angestellten eine äußerst unangenehme Botschaft übermitteln. Sie muss ihm die Kündigung aussprechen: Sein Verhalten gegenüber Kunden war in der letzten Zeit nicht vertretbar. Da die Dame sehr bedacht vorgehen und keinen Scherbenhaufen hinterlassen will, überlegt sie sich gerade, wie sie diese Hiobsbotschaft am besten übermitteln kann.

In diesem Sinne versuchen Sie sich bitte vorzustellen, dass der Mann auf der linken Seite der Abbildung gerade fotografiert wurde, als seine Vorgesetzte ihm genau diese Kündigung ausgesprochen hat. Wir sehen ihn, wie er versucht seinen Kopf aus der Schlinge zu ziehen und die Beschwerden der Kunden ins Lächerliche zu ziehen versucht.

Lassen Sie sich einen Augenblick auf dieses alternative Szenario ein. Vielleicht fallen Ihnen sogar andere Konstellationen ein, die wir hier nicht näher beleuchten können.

Wie dem auch sei – wir sehen ganz klar: Wir sehen nichts. Und wenn wir etwas sehen, dann sehen wir es so, wie wir es wollen.

Wir sehen was wir dachten, bevor wir genauer hinschauten.

Tatsache ist: Wir schauen dem anderen immer nur vor den Kopf und wir haben keine Ahnung, was in dem anderen vorgeht. Wir haben keine Ahnung in welchem Kontext sich die von uns beobachtete Person gerade befindet. Wir wissen nicht, was im Kopf des Anderen vorgeht und wir haben vor allem keine Ahnung, was unser Gegenüber in diese Situation gebracht hat, was diese Person bis hier hin bereits erlebt hat und was diese Person gedenkt als nächstes zu unternehmen.

Gleichwohl – Im Bestreben unsere eigene Welt überschaubar und verständlich zu halten öffnen wir gerne Schubladen und packen jeden, der unseren Weg kreuzt, in eine solche Schublade hinein. Wir kategorisieren, um uns in dieser Welt zurecht zu finden. Viel zu oft allerdings liegen wir falsch.

Ich und Du - Mein Selbstbild und Dein Fremdbild: Vergleich zwischen „Macher“ und „Dienstleister“

Betrachten wir einmal die Einschätzung eines Machers über sich selbst. Wahrscheinlich wird er sich so oder ähnlich charakterisieren:

„Ich weiß, wo es lang geht.“

„Ich bin erfolgsorientiert, kraftvoll, strebsam, leistungsfähig, zielstrebig.“

„Ich arbeite, hart, viel, effektiv.“

„Ich bin der Anführer, Beweger, Gestalter.“

Jemand, der selber nicht gerne in der ersten Reihe steht und sich eher als Dienstleister statt Anführer sieht, wird den Macher wohl eher wie folgt beschreiben:

„Du willst immer wissen, wo es lang geht.“

„Du bist dominant, getrieben, gehetzt, verbissen.“

„Du bist kontrollierend, unmenschlich, rücksichtslos, wichtigtuerisch.“

„Du bist der nächste Burnout-Kandidat, ein Workaholic, ein Besserwisser.“

Selbstverständlich hat auch der Dienstleister eine Vorstellung seiner eigene Charakterzüge. Ein Dienstleister würde sich selbst vielleicht so beschreiben:

„Ich bin freundlich, vorsichtig, sorgsam, serviceorientiert, zurückhaltend, bedacht.“

„Ich orientiere mich an Menschen, kann mich gut leiten lassen, gebe anderen Raum, nehme Dir Arbeit ab, tue etwas für Andere, muss nicht immer in der ersten Reihe stehen.“

Und ebenso selbstverständlich hat auch der Macher eine Schublade für den Dienstleister, den er wohl wie folgt beschreiben würde:

„Du bist entscheidungsschwach, erfolglos, antriebsarm, langsam, unschlüssig.“

„Du versteckst Dich, zeigst keine Initiative, zauderst und zögerst, brauchst zu lange, verschwendest meine Zeit.“

Ich bin gut – und Du?

Wie man an diesem Beispiel und der Gegenüberstellung von Selbst- und Fremdbildern sieht, sind die Eigenschaften, die wir

uns selbst zuschreiben und die uns von anderen unterscheiden, eher positiv belegt. Hingegen sind die Vokabeln, die wir zur Beschreibung einer grundsätzlich verschiedenen Persönlichkeit benutzen, tendenziell negativ belegt.

Geben Sie es zu: Wenn alle so fahren würden wie Sie, dann wären die Straßen sicherer und der Verkehr würde besser fließen.

Stimmt's?

Und wer hat nun Recht?

Die Frage „Wer hat Recht?“ zielt in diesem Zusammenhang vollkommen in die falsche Richtung. Es geht nicht darum, dass andere Menschen richtig oder falsch handeln, es geht lediglich darum einzusehen, dass andere Menschen anders handeln. All zu oft nehmen wir das, was anders ist, als falsch war.

Und das ist falsch...

Wie kann ich mir ein unverzerrtes Selbstbild verschaffen?

Zum Glück gibt es eine Möglichkeit, die eigene Brille abzusetzen und einen ungeschönten Blick in den Spiegel zu werfen. Das dazu benötigte Werkzeug ist das Reiss-Profile, so benannt nach Prof. Steven Reiss, emeritierter Professor für Psychologie und Psychiatrie an der Ohio State University (USA).

Weitere Informationen zum Reiss-Profile erhalten Sie hier:

<http://reiss-profile.com/>

Das Beispiel „Macht“, welches wir uns weiter oben angeschaut haben, ist nur eines von Reiss' identifizierten 16 Lebensmotiven. Dazu gehören u.a. noch

Teamorientierung	Ordnung	Familie
Neugier	Ehre	Status
Anerkennung	Rache/Kampf	Sport

Wenn Sie dem obigen Link folgen, erhalten Sie detaillierte Informationen darüber, wie ein Reiss-Profile erstellt wird, wie die Auswertung geht und was genau Sie davon haben.

Weniger wissenschaftlich dafür aber wesentlich preiswerter – nämlich **kostenlos** – können Sie sich an einer Selbsteinschätzung versuchen. Unter dem folgenden Link finden Sie ein Arbeitsblatt:

<http://bit.ly/selbst-fremd>

Mit diesem Arbeitsblatt können Sie sich eine Einschätzung über die Ausprägung einiger Ihrer eigenen Charakterzüge verschaffen. Interessant wird diese Übung, wenn Sie die zweite Hälfte des Blattes einem guten Freund oder Partner geben und diesen bitten, seine Einschätzung über Ihre Person zu markieren.

Das ganze funktioniert auch umgekehrt und führt in der Regel zu sehr interessanten Konversationen.

Falls Sie dazu Fragen haben, können Sie sich gerne an mich wenden.

Freundschaftlich Ihr,



Dr. Thomas Rose

Autor

Dr. Thomas Rose, TACHLES Coach und Consultant aus Köln, ist IHK-zertifizierter Business-Coach und Reiss-Profile-Master. 2010 wurde er von Toastmasters International für seine Rede „Ausdauer – Wenn nichts mehr geht noch einen Schritt machen...“ zum besten deutschsprachigen Redner Europas gewählt.



Web

www.tachles.cc
www.business-coaching-koeln.com
www.tolle-nachricht.de

Tel:

0511 26098 5100 (Sekretariat)

Fax:

0511 26098 4700

DAS Buch für mehr Selbstbestimmung

Sünden auf meinem Planeten - Kein Reiseführer für Indien



Druckversion 18,90€
eBook (PDF) 4,73€

In Indien könnte ich eine These prüfen, die ich seit längerem mit mir herum trage und die ich „Die Sünden auf meinem Planeten“ nenne.

Auf meinem persönlichen Planeten besteht die größte Sünde darin, andere für meinen Gefühlszustand verantwortlich zu machen. Unter meinem persönlichen Planeten verstehe ich alles, was ich kontrollieren und auf das ich Einfluss nehmen kann.

Ich habe nur wenig Einfluss darauf, was das Leben mir über den Zaun wirft. Aber nur ich bin es, der entscheiden kann, was ich mit dem, was da vor mir liegt, anstelle.

Kaum ein anderes Land als Indien bietet eine bessere Möglichkeit die These von den Sünden auf meinen Planeten und der uneingeschränkten Selbstbestimmung über meine Gefühle zu testen. Dazu will ich mich allem aussetzen. Ich will mich von Indien berühren lassen ohne mich von Indien entführen zu lassen.

Und dabei will ich keine Mauern um mich herum bauen, sondern Augenkontakt halten, solange es geht. Denn die gleichen Mauern, die Feinde und Argwohn draußen halten, müssen auch von meinen Freunden überwunden werden.

Zum Shop http://bit.ly/SamP_Das-Buch