

Der rote Knopf von Dr. Wolfgang Hinz



In meinem Berufsleben bin ich sehr vielen Menschen begegnet, die immer auf der Suche nach dem roten Knopf waren. Sie haben den Knopf gesucht, auf den sie nur zu drücken brauchen, damit ihre Mitmenschen so funktionieren, wie sie es wollen oder brauchen.

Diesen Knopf gibt es nicht. Es ist tragisch, wenn jemand sein ganzes Leben damit vergeudet, einen Knopf zu suchen, der nicht existiert. Hinter dieser Suche steckt ein mechanistisches Weltbild, welches im Umgang mit den Mitmenschen völlig untauglich ist.

Im Umgang mit den Mitmenschen herrscht häufig Hilflosigkeit. Das drückt sich auch in der Frage einer Seminarteilnehmerin aus: „Wie gehe ich am besten mit einem Selbstdarsteller um?“. Erwartet wird der rote Knopf. Die Antwort lautet: „Das kommt auf die Situation und auf den Persönlichkeitstyp des Fragenden und auf beider Entwicklungsstufen an“. Dieser Zusammenhang wird im Interessenblatt systematisch aufgezeigt. Noch krasser drückt sich die Suche nach dem roten Knopf in der Frage „Welche drei Fragen muss ich stellen, damit ich den Persönlichkeitstyp meines Gesprächspartners sofort erkenne?“ aus.

Der Umgang mit Menschen ist immer situativ und individuell. Er ist nicht mechanistisch, sondern prozessorientiert. Das sind zwei ganz unterschiedliche Kategorien. Die mechanistischen Mainstreamer suchen in der falschen Kategorie und unterliegen somit einer Kategorienverwechslung. Es liegt Tragik darin, wenn ein Mensch in Rente/ Pension geht und den roten Knopf immer noch nicht gefunden hat. Natürlich kann Dich niemand daran hindern, auch zu diesen mechanistischen Mainstreamern zu gehören. Nur Du selbst! Wenn Du Dich im mechanistischen Mainstream wohlfühlst, dann bleib einfach dabei. Aber das Jammern über die vielen egozentrischen Mainstreamer ist ganz sicher kein Zeichen für Wohlbefinden.

Motivation ist so ein imaginärer roter Knopf, besonders wenn ihr allgemeingültige Motivatoren untergeschoben werden. Es gibt keinen Anzug, der allen Menschen in allen Situationen gleichermaßen passt. Motivation kann situativ und individuell sein, niemals aber allgemeingültig. Eigenantrieb ist situativ und individuell, sprich prozessorientiert. Eigenantrieb ist wirksamer als Motivation.

Denken wir nur an die vielen Seminare in der Persönlichkeitsentwicklung, die am Freitag mit einem hohen Maß an Motivation enden. Am Wochenende schwächt sich dieser Impuls ab und am Montag geht es weiter wie vor dem Seminar. Ein Trainer, dem es gelingt, die Eigenantriebe seiner Teilnehmer zu aktivieren, muss sich über die Umsetzung seines Verhaltenstrainings in den Alltag keine Sorgen machen.

Im Umgang mit Menschen arbeite ich mit neun Persönlichkeitstypen:

EINS	Prinzipientreue Perfektionisten
ZWEI	Liebesorientierte Helfer
DREI	Imageorientierte Siegertypen
VIER	Identitätssuchende Individualisten
FÜNF	Erkenntnisorientierte Denker
SECHS	Sicherheitsorientierte Traditionalisten
SIEBEN	Lebenslustige Lebenskünstler
ACHT	Durchsetzungsstarke Machtmenschen
NEUN	Harmoniesuchende Friedenstifter

Diese Typen sind gleichwertig und kommen in jeweils drei Entwicklungsstufen vor. Ich selbst arbeite mit den beiden Entwicklungsstufen balanced (im Gleichgewicht) und unbalanced (nicht im Gleichgewicht) und mit der Unterscheidung zwischen diesen beiden.

Die Mitmenschen verhalten sich überwiegend wie einer dieser Persönlichkeitstypen. Sie sind nicht der Typ, sondern verhalten sich überwiegend so. Die neun Persönlichkeitstypen sind gleichwertig, weder überlegen noch unterlegen. Weiter kennen wir ihre Interessenstrukturen (Pbl) und können damit bei den Interessenkonflikten im privaten wie beruflichen Alltag wirksam arbeiten.

Darüber hinaus gibt es Anwendungen wie das Interessenblatt zur Lösung von Interessenkonflikten, das Interessendiagramm zur Steigerung der Erfolgsquote in der Projektarbeit, den Team-Navigator zur Überprüfung von Teams auf Verträglichkeit und Leistungsfähigkeit, den Beziehungs-Navigator, welcher die Frage „wie gut passen zwei Menschen in einer Beziehung zusammen“ beantwortet oder die Anwendung „stressfrei kommunizieren“. Alle Anwendungen basieren auf den Interessenstrukturen.

Der Aufwand, um diesen prozessorientierten Umgang mit unseren Mitmenschen zu lernen, entspricht dem Zeitaufwand, den wir in Deutschland für den Erwerb des Führerscheins erbringen: rund 5 Tage. Für den Betrieb einer Maschine – genannt Auto – erbringen die mechanistischen Mainstreamer diesen Aufwand selbstverständlich unreflektiert. Für die vergebliche Suche nach dem roten Knopf wird häufig ein sehr viel höherer Aufwand erbracht. Wirksamer ist das Zeitinvestment für das Erlernen des prozessorientierten Umgangs mit den Mitmenschen.

Wer die Pbl kennt und anwendet, kann mit gutem Gewissen die Suche nach dem roten Knopf aufgeben. Er bekommt eine wirksame und alltagstaugliche Orientierungshilfe für den Umgang mit seinen Mitmenschen angeboten.

Natürlich kannst Du auch weiter nach dem roten Knopf suchen. Aber das ist nicht meine Empfehlung. Probiere einfach die angebotene Orientierungshilfe aus. Die eigene Erfahrung schlägt auch hier die Theorie. Du kannst auf dieser Website ein wenig recherchieren und findest dann leicht den Einstieg. Viel Spaß dabei.