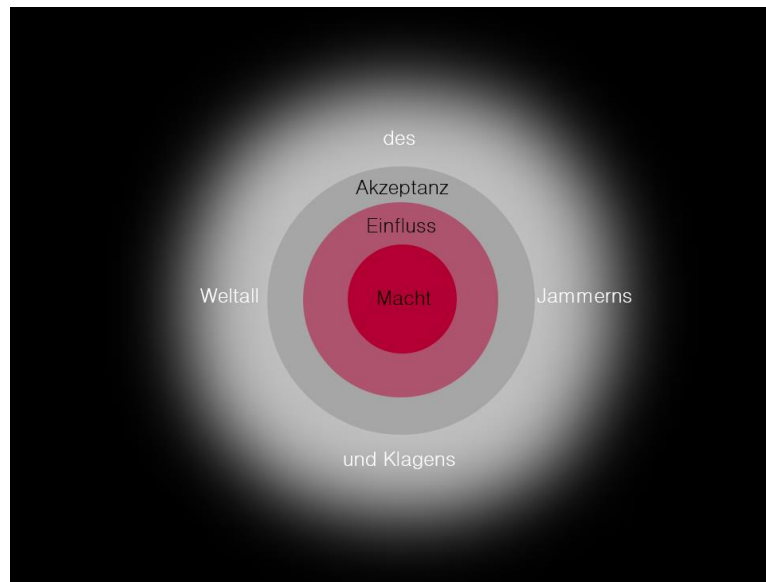


## Die Kreise der Einflussnahme



### Einsatz im Selbst-Management

Wenn Du feststellst, dass Dich ein Thema wiederholt, gleichbleibend und emotional beschäftigt (ärgert, frustriert, enttäuscht, Sorgen bereitet), empfehle ich Dir, einmal auszusteigen aus dem Hamsterrad des Alltags und Dir für die folgende Selbst-Reflexion ein paar Minuten Zeit zu nehmen:

- Wie viele Aktien hast Du in dem Thema?
    - 100% → es liegt in Deiner Macht → Nimm Dir die Ebenen persönlicher Veränderung zur Hilfe und prüfe, auf welchen Ebenen Du etwas verändern kannst, um dem Thema für Dich befriedigend zu begegnen.
    - 0% → Ist das so? Ist das wirklich so???

Wenn ja, dann hör auf zu jammern und zu klagen. Mach Dir klar, dass Du damit Deine Energie in das unendliche Weltall hinausschickst, wo sie von Millionen von schwarzen Löchern geschluckt wird. Lass das Thema los. Akzeptiere es. Richte Deine emotionale Energie, Deinen Fokus auf andere Themen, die Du verändern kannst.
  - 1 – 99% → Du hast Einfluss darauf → Mach mit den folgenden Fragen weiter.
- Wer hat außer Dir noch Aktien in dem Thema?

- Wem gehören die meisten Aktien?
- Was hast Du bisher unternommen, um den größten Anteilseigner zu beeinflussen?
- Was für ein Typ ist der größte Anteilseigner, worauf legt er Wert? (→ z.B. Einordnung laut der TetraMap®)
- Was könntest Du noch anderes tun, um ihn zu beeinflussen? (z.B. Allianzen schmieden)
- Was genau wirst Du jetzt als nächstes in dem Thema tun? Wann? Bis wann?

### **Einsatz in Führung, Coaching und Personalentwicklung**

Hier geht es darum, andere dabei zu unterstützen, aus dem Weltall des Jammerns und Klagens in einen der inneren Kreise zu wechseln, um ihre Energie sinnvoll zu investieren. Oder es geht darum, gemeinsam Ideen zu entwickeln, auf welche Weise der Kreis des Einflusses noch anders genutzt werden könnte, bevor man in den Kreis der Akzeptanz wechselt.

Wenn jemand Dir von einem Thema erzählt, das ihn sichtlich bewegt (ärgert, frustriert, enttäuscht, Sorgen bereitet), können ihm nach einem ersten Anerkennen der jeweiligen Emotion ähnliche Fragen wie oben helfen:

- Wie viele Aktien hast Du in dem Thema?
- Wer hat außer Dir noch Aktien in dem Thema?
- Wem gehören die meisten Aktien?
- Was hast Du bisher unternommen, um den größten Anteilseigner zu beeinflussen?
- Was für ein Typ ist der größte Anteilseigner, worauf legt er Wert? (→ z.B. Einordnung laut der TetraMap®)
- Was könntest Du noch anderes tun, um ihn zu beeinflussen? (z.B. Allianzen schmieden)
- Magst Du Ideen von mir haben?
- Was genau willst Du jetzt als nächstes in dem Thema tun? Wann? Bis wann?

### **Einsatz in der Kommunikation**

Wenn Dein Partner/ Freund/ Kollege/ Mitarbeiter mit immer dem gleichen Thema ein zweites oder sogar drittes Mal zu Dir kommt, dann können Dir folgende Schritte helfen:

- Emotion anerkennen.
- Verwunderung signalisieren (wir hatten doch schon eine Alternative erarbeitet?) und fragen: Was davon hast Du umgesetzt und wie hat es gewirkt?
- Wenn nichts umgesetzt wurde, um Verständnis bitten, dass Du gerne mit ihm wieder über das Thema sprichst, wenn es etwas Neues gibt.
- Gegebenenfalls Kreise der Einflussnahme skizzieren, um ihm klar zu machen, dass er gerade seine Energie verschwendet – und auch Deine!
- Ermuntern, seine Energie wirksam einzusetzen, und bekräftigen, dass Du ihn, wenn gewünscht, dabei unterstützt.

Wenn Mitarbeiter sich bei Dir beschweren, dass andere ihnen immer wieder mit „der gleichen Leier“ kommen, dann skizziere ihnen die Kreise der Einflussnahme und lehre sie, wie eben geschildert, damit umzugehen.