

Soft Skills in der Medizin, Teil 8

Engagement und Durchsetzungsvermögen

Wer Ideen und Projekte mit Begeisterung vermittelt, wird kaum auf Widerstand stoßen; die Anderen werden gleichsam eingeladen, sich mit auf die gemeinsame Reise zu begeben und selbst gravierende Veränderungen mittragen.

Von Mag. Christina Lechner in Zusammenarbeit mit Mag. Christiane Mitterwallner

› Würden Sie sich in Ihrem Beruf als engagiert bezeichnen? Genügt es Ihnen, Ihre Aufgaben wie gefordert erledigen oder bedeutet Engagement für Sie, Ideen einzubringen und gleichsam ein Feuer in sich zu spüren?

Engagierte Vorgesetzte wünschen sich in der Regel auch engagierte Mitarbeiter. Doch meist herrscht keine Einigkeit darüber, was genau eigentlich mit „Engagement“ gemeint sein soll. Diese Fragestellung gilt es am besten gleich im Einstellungsgespräch zu klären. Aber auch das jährliche Mitarbeitergespräch bietet eine gute Möglichkeit, sich über das Verständnis von „Engagement im Beruf“ auszutauschen.

Klare Wertvorstellungen

Rasch wird in einem solchen Gespräch deutlich, dass jegliches Engagement auf klaren Wertvorstellungen beruht: Fragen Sie sich zunächst selbst – als Mitarbeiter wie als Führungskraft – welche Wertvorstellungen Sie zu Ihrer Berufswahl und schließlich in die aktuelle Position geführt haben: Ist es der etwa Wunsch, einen sinnvollen Beitrag zu leisten? Wie genau soll Ihr sinnvoller Beitrag aussehen? Wollen Sie in einem gut funktionierenden Team arbeiten, hat „Team-Orientierung“ für Sie also einen hohen Wert? Oder ist es die wissenschaftliche Neugier, die Sie gleichsam an ihrem Forschungsprojekt kleben lässt, bis Sie die aktuelle Frage gelöst haben?

Durchsetzen Ihrer Anliegen

Engagierten Führungskräften genauso wie Teamplayern gelingt es meist auch recht gut, ihr Team von ihren Ideen und Visionen zu überzeugen und die einzelnen Mitglieder dafür zu begeistern. Durchgesetzt haben Sie sich dann, wenn Ihre Mitarbeiter oder Kol-



Mag. Christiane Mitterwallner ist Expertin für Selbstführungskompetenz, Beraterin für persönliche Veränderungsprozesse & Sport-Mentorin; www.christiane-mitterwallner.com

legen Lust bekommen, mit Ihnen auf die gemeinsame Reise zu gehen – und sei es noch so eine einschneidende Veränderung, die bevorsteht.

Die Fähigkeit sich durchzusetzen ist eine Stärke, die man trainieren kann und die immer dann entsteht, wenn überzeugende Argumente mit dem entsprechenden Auftreten verpackt werden.

Drei entscheidende Impuls-Fragen

Die folgenden drei Impuls-Fragen sollen als Anleitung dazu dienen, Ihr Durchsetzungsvermögen zu verbessern: Probieren Sie die Anleitung am besten gleich an einem konkreten Beispiel aus – etwa das bevorstehende Team-Gespräch zum Thema „Weihnachts-Dienstplan“:

So überprüfen Sie Ihr Durchsetzungsvermögen

Erinnern Sie sich an eine Situation, in der Sie – aus heutiger Sicht – gerne mehr Durchsetzungsvermögen gehabt hätten? Spielen Sie diese Situation gedanklich noch einmal durch, diesmal allerdings mit geänderter Regie: Wie würde das Gespräch verlaufen, wenn Sie eine deutliche Sprache, eine veränderte Körpersprache und eine sichere Gefühlslage haben. Welches Ergebnis würden Sie erreichen, wenn Sie ein klares Ziel verfolgen und Sie den Sinn Ihres Anliegens deutlich vermitteln?

Mit Sicherheit kommen Sie durch den Vergleich der beiden Situationen zu einem „SO – aber So nicht“ - Ergebnis!

Nehmen Sie diese Erfahrung mit und setzen Sie sich ein klares Ziel in puncto „besseres Durchsetzungsvermögen“ für künftige Situationen. Sich durchsetzen heißt aber nicht „gewinnen“, sondern es heißt vielmehr: „Die Anderen von meinen Argumenten zu überzeugen“!

1. Welches Ziel verfolge ich? Sich Durchzusetzen heißt nicht, sich zu beweisen, sondern es bedeutet, die eigene wohl überlegte Position gegenüber Kollegen und/oder Mitarbeitern zu vertreten. Voraussetzung dafür ist, dass Sie sich Argumente und mögliche Gegen-Argumente gut überlegt haben. Setzen Sie sich mit dieser ersten Frage in aller Ruhe auseinander, bevor Sie gewissermaßen die Bühne betreten. Bedenken Sie, dass Veränderungsprozesse meist Widerstand auslösen, der sich jedoch auflöst, wenn der dahinterstehende Sinn deutlich vermittelt wird.

2. In welchem System befinde ich mich? Es ist überhaupt nicht banal, sich zunächst mit dem Umfeld, in dem Sie sich durchsetzen wollen, auseinander zu setzen: die bisherige Entwicklung des Teams, die aktuelle Stimmung und äußere Einflüsse bestimmen mit, wie gut Ihre Argumente Gehör finden. Gehen Sie wertschätzend auf die Situation ein, dann bekommen Sie sofort mehr Durchsetzungsfähigkeit.

3. Wie gut bin ich imstande mein Ziel verfolgen? Wenn Sie für ein Ziel eintreten, dann spielt es eine große Rolle, WIE Sie dies tun. Die emotionale Seite Ihrer Sprache genauso wie ihre Körpersprache tragen dazu bei, wie gut Sie Ihre Anliegen durchsetzen können. Zögern Sie nicht, wichtige Situationen auch einmal unter Anleitung eines Coaches durchzuspielen. <<

