



## LEADERSHIP IMPULS Nr. 10 im Juli 2009 „Einsicht in die Absicht“

Liebe Leserinnen und Leser,

haben Sie auch schon das schöne Wort „**Industrieschauspieler**“ gehört? Der Ausdruck charakterisiert solche Topmanager, die sich als Stars für ihre kurzfristigen Erfolge feiern lassen und davon vor allem persönlich profitieren - aber nicht sehr nachhaltig und verantwortlich im Sinne ihrer Unternehmen wirtschaften. Diese Bezeichnung gefällt mir gut, bringt sie doch das Gegenteil von Aufrichtigkeit, Authentizität und Vertrauenswürdigkeit prägnant auf den Punkt!

Was unterscheidet wirklich großartige Führungskräfte von diesen Schauspielern? Neben ihrer Integrität, ihrer Kompetenz und ihren Ergebnissen vor allem auch ihre **Absichten**! Ihnen ist wichtig, was für alle Beteiligten das Beste ist – und nicht nur das, was ihnen selbst den größten Vorteil bringt.

Aber wie wollen wir die Absichten anderer beurteilen?

Meist schlussfolgern wir aus dem Verhalten, das wir bei einer anderen Person beobachten, auf deren Absicht dahinter – geprägt durch unsere eigene Vorstellung vom Charakter des anderen. Ihr Chef kritisiert Ihre Arbeit – sicher will er nur rücksichtslos seine Überlegenheit herausstellen. Oder tut er es, weil er Sie in Ihrer persönlichen Entwicklung gezielt fördern will? Oder gibt er nur unreflektiert den Frust, den gerade ein Kunde bei ihm abgeladen hat, an Sie weiter? Hier ist Raum für viele Interpretationen!

Oft wird der wahre Grund für ein Verhalten von den Beteiligten nicht geklärt. Obwohl wir uns doch wünschen, dass die anderen uns nicht nur nach unseren Ergebnissen bewerten, sondern vor allem nach unseren Motiven. „Aber ich habe es doch gut gemeint ... in bester Absicht getan ... das wollte ich doch so nie bezwecken ... !“

Deshalb ist entscheidend, **anderen explizit Einblick in die eigenen Absichten zu geben** - und sich natürlich vorher geprüft zu haben, ob man wirklich lautere Absichten verfolgt.

Bauen Sie doch diesen konkreten Tipp aus Stephen M. R. Covey's neuem Buch „Schnelligkeit durch Vertrauen“ mal in Ihre Gespräche ein. Erläutern Sie nicht nur Ihr Ziel oder Ihr Angebot, sondern sprechen Sie auch ganz bewusst Ihre Absicht dabei an. Diese Transparenz macht Sie oft schneller zum vertrauenswürdigen Partner als eine lange Liste von Sachargumenten.

Die „7 Wege“ Fans unter Ihnen kennen das natürlich auch schon aus dem 4. Weg. Wer wirklich gute Lösungen mit anderen erreichen will, tut das am besten mit einer klar kommunizierten Win/Win-Absicht!

\*\*\*



Nun, was ist **meine Absicht hinter den Leadership Impulsen**, die ich Ihnen regelmäßig sende?

Klar, einerseits geht es mir darum, die Beziehung mit Ihnen aufrecht zu erhalten und eines Tages hoffentlich auch ein Geschäft mit Ihnen zu machen. Und andererseits ist es mir sehr wichtig, den Dialog mit all jenen zu pflegen, die an einem Austausch zu den Covey Prinzipien Spaß haben. Die Vielfalt der Antworten, Einsichten und Kommentare, die ich zurück bekomme, ist jedes Mal ein Vergnügen und beflügelt uns in unserem täglichen Streben nach einer besseren Führungsqualität im deutschsprachigen Raum!

Ab sofort wollen wir dieses Vergnügen mit Ihnen teilen und stellen Ihnen (freigegebene) Antworten anderer zur Verfügung. Vielleicht werden Sie davon genauso inspiriert wie wir! Hier finden Sie Antworten auf den letzten Leadership Impuls zum Thema „Gesundes Misstrauen oder kluges Vertrauen“.

Und nun meine Frage für diese Woche:

Was denken Sie? **Was bringt es, seine Absichten offen zu legen? Wird man dadurch nicht sehr angreifbar?**

Ich freue mich auf Ihre Antwort!

Mit herzlichen Grüßen



Alexandra Altmann  
CEO/Geschäftsführerin

**FranklinCovey**  
**Leadership Institut GmbH**  
Deutschland | Schweiz | Österreich

Deutschland:  
Bavariafilmplatz 3  
D-82031 Grünwald  
Telefon: +49 (0)89452148-0  
Telefax: +49 (0)89452148-48  
Internet: [www.franklincovey.de](http://www.franklincovey.de)  
E-Mail: [info@franklincovey.de](mailto:info@franklincovey.de)

Schweiz:  
Bogenstrasse 7 – Postfach  
CH-9001 St. Gallen  
Telefon: +41 (0)71 771933  
Telefax: +41 (0)71 771964  
Internet: [www.franklincovey.ch](http://www.franklincovey.ch)  
E-Mail: [info@franklincovey.ch](mailto:info@franklincovey.ch)

Österreich:  
Parking 10  
A-1010 Wien  
Telefon: +43 (0)1 3201622  
Telefax: +43 (0)1 3201623  
Internet: [www.franklincovey.at](http://www.franklincovey.at)  
E-Mail: [info@franklincovey.at](mailto:info@franklincovey.at)