



Artikel

Vertrauen Sie darauf, dass Ihre Klienten Sie finden!

(Markus Sikor, Institut Sikor, 2000)

Verblüfft Sie die Überschrift? Haben Sie gedacht, es sollte eher andersherum lauten, also: Wie finde ich Klienten? Ich möchte Ihnen als selbständiger Mediator oder Beraterin ans Herz legen, davon auszugehen, dass Klienten Sie finden sollten, und nicht umgekehrt! In letzter Konsequenz sollte Ihre Haltung diese sein: Meine (potentiellen) Klienten brauchen mich mehr, als ich sie. Diese Haltung verschafft große Gelassenheit und Freiheit.

Neulich rief mich die Personalerin einer Telekommunikationsfirma an, die gerne einen "schnellen Konfliktmanagementkurs für Führungskräfte" wollte, damit ihre Führungskräfte lernen, mit Konflikten vernünftig umzugehen. Länger als zwei Tage sollte das Seminar aber nicht dauern. Ich habe der sehr höflichen Dame einige Fragen gestellt und als ich einen Eindruck von den Anforderungen des Seminars hatte, habe ich ihr erklärt, was ich in zwei Tagen leisten kann und was nicht. Ich glaube nicht, dass Sie sehr zufrieden damit war, jedoch hat das paradoxerweise dazu geführt, dass sie eher noch interessierter war. Lustigerweise kam nach diesem Anruf gleich der nächste mit dem gleichen Thema, manchmal gibt es schon göttliche "Zufälle".

Die Grundlage dieser Haltung ist nicht (!) finanzielle oder materielle Sicherheit. Die Grundlage ist der Spaß an der Arbeit und die tägliche Begeisterung darüber, dass zu leben, was einen begeistert. Diese Freude gibt Ihnen die Sicherheit, dass Ihre Tätigkeit (Ihr Leben) sinnvoll ist. Meine Erfahrung ist, dass es diese Freiheit ist, die Klienten beeindruckt (wahrscheinlich eher unbewusst, aber manche haben mir das auch schon so gesagt) und derentwegen Beraterinnen engagiert werden. Die Unternehmen wollen ja gerade eine "freie" Meinung - die "gekaufte" ist wertlos, weil sie meist sowieso der eigenen entspricht.

Die paradoxe Konsequenz dieser Überlegungen ist folgende: Solange Sie die innere Sicherheit und Freiheit nicht haben, d.h. solange Sie etwas tun, wovon Sie nicht 100% überzeugt sind, sind Sie für Menschen uninteressant - und Sie haben logischerweise keinen Erfolg damit. Sobald Sie dagegen das machen, wovon Sie begeistert sind, und sei es noch so "verrückt", werden Sie zwangsläufig damit (auch finanziellen) Erfolg haben. Soweit so einfach. Das Problem ist der Übergang zwischen den beiden Zuständen. Dieser Übergang ist zwangsläufig "unsicher", weil es keine Garantie im Leben gibt und Ihr Verstand Ihnen tausend Ängste und Probleme einredet. Parry Danaan, im "alten" Leben Atomphysiker, im "neuen" Leben Friedensarbeiter, vergleicht diese Zustände mit zwei aufeinander zuschwingenden Trapezen. Sie müssen das Alte erst loslassen, bevor Sie das Neue fassen können. Die unsichere "Flugphase" dazwischen kann Ihnen keiner abnehmen.

Ein Buch, das dieses Thema spannend behandelt, ist "Soloing" von Harriet Rubin (Autorin von "Macchiavelli für Frauen"). Frau Rubin ist (wenig verwunderlich) Amerikanerin und der schwierig zu übersetzende Titel bedeutet "Es alleine machen" oder "Sich selbst genügen". Ein spannender Bericht mit vielen Beispielen von Menschen, die den Übergang zum "soloing" erfolgreich gemeistert haben und mit ganz praktischen Tipps für den Weg ein selbständiges (Arbeits-)Leben. (Harriet Rubin, "Soloing", Krüger Verlag, 2001).

Also ... guten Flug!