

Führung und die Macht der inneren Bilder und Worte

Wir glauben, die Realität objektiv zu sehen. Das ist falsch! Alles ist rein subjektiv. Vorstellungskraft ist die Superkraft. Ich zeige Ihnen aus meiner Coachingpraxis, warum das so ist und wie Sie sich das in der Führungsarbeit gezielt zunutze machen können.

Für viele Führungskräfte scheint noch immer nur real zu sein, was wir mit unseren fünf Sinnen wahrnehmen können. Was sie nicht sehen, hören, tasten, riechen oder schmecken können, gibt es für sie nicht. So gilt noch immer die Ratio als Schlüssel zur Wahrheit. Alles wird mit dem vermeintlich logischen Verstand erklärt und geklärt.

Was als objektiv angeschaut wird, gilt als richtig. Aber ist denn unsere vermeintlich objektive Wahrnehmung wirklich objektiv? Kann sie das sein? Kann der Mensch überhaupt objektiv wahrnehmen oder ist nicht alles, was wir wahrnehmen, subjektiv?

Realität ist Einbildung, Einbildung schafft Realität

Fakt ist, dass alles, was wir wahrnehmen, vom eigenen Gehirn interpretiert wird. Alles nehmen wir über unser Gehirn wahr. Somit ist alles scheinbar Objektive letztlich individuell interpretiert und somit eben rein subjektiv. Genau das Gleiche gilt für unsere Imagination, unsere Vorstellungskraft. Das physisch Wahrgenommene ist gleich wie das im Kopf Vorgestellte unsere eigene, wahrgenommene Realität.

Alles ist von uns selbst gespiegelt, rein subjektiv. Das Äussere wird aus unserem Inneren erschaffen, weil wir es so sehen, wie wir es sehen. Genial dabei ist, dass dies alles unsere eigene Realität ist, die wir gestalten können. Und genau das ist in der Führung von sich selbst, von Mitarbeitenden und Organisationen so mächtig. Einerseits macht es die Führungsarbeit so anspruchsvoll. Weil jeder seine eigene Wahrnehmung der Dinge hat. Andererseits können wir uns die Vorstellungskraft zunutze machen, Dinge zu erreichen, die wir zuvor für fast nicht möglich gehalten haben. Wir erweitern die Realität und setzen dies gezielt ein, um mehr zu erreichen, als vorher denkbar war.

Die Macht der inneren Bilder, Worte, Wahrnehmung

Das, was wir als Realität ansehen, ist rein unsere eigene Realität, von unserem Gehirn übersetzt. Schön zeigt sich das auch am Beispiel der optischen Täuschung: Das Gehirn kann uns enorm täuschen, Neues möglich machen, Unvorstellbares erzeugen. Nichts ist so, wie es scheint.

Innere Bilder erzeugen Wahrnehmung und damit Realitäten. Worte und Bilder in einem drin sind die Übersetzung unseres Gehirns. «Imagination ist wichtiger als Wissen, denn Wissen ist begrenzt», wie Albert Einstein schon wuss-

te. Genau dies geriet lange Zeit in Vergessenheit. Ohne Imagination würden wir nichts Neues schaffen, sondern permanent die Vergangenheit wiederholen.

Die Sprache hat einen immensen Einfluss auf unser Denken. Wörter beeinflussen stark, wie wir die Welt sehen. Worte schaffen Realitäten. Wir reden und denken in Metaphern. Denn Metaphern sind aus körperlichen Erfahrungen entstanden. So ist Zuneigung Wärme und Nähe, weil wir es so gelernt haben. Während der eine warmherzig ist, zeigt der andere die kalte Schulter, ist eben distanziert. Man kann sich für etwas oder jemanden erwärmen, oder eben die zwischen menschliche Beziehungen erkalten.

«Fast alles ist möglich, wenn man nur wirklich will – und es anpackt! »

Imagination – die Superkraft

«Stelle dir vor, du reist in deinem Inneren dorthin, wo du Freude und echte Erfüllung siehst und fühlst. Du lässt dich einfach leiten, wohin es dich zieht, was dich anzieht. Was nimmst du wahr? Was siehst du? Was fühlst du?» In meinen Führungscoachings sehe ich nach diesen Fragen immer wieder in verblüffte Gesichter. Die Reaktionen oft voller Erstaunen, schlicht irritiert, verwirrt. Dann oft: «Wie kann das sein? Ich sehe etwas! Wahrscheinlich fantasie ich nur. Aber ich sehe etwas. Ich weiss jetzt nicht genau, ob ich mir das nur einbilde.»

Die Vorstellungskraft erstreckt sich zeitlich von der Vergangenheit über die Gegenwart bis in die Zukunft. Imagination hat enorme Kraft. Vermeintliche Grenzen des Machbaren lösen sich faktisch auf. Alles hinterfragt: Wer sagt denn, dass das nicht gehen soll? Wer sagt denn, dass es nicht auch anders geht? Warum soll nicht auch mehr möglich sein?

Was wollen Sie alles erreichen? Was sind Ihre Herausforderungen? Was wollen Sie als Nächstes erreichen?

DER AUTOR



Raphael Ledergerber ist Betriebsökonom FH und hat über 20 Jahre Erfahrung in leitenden Positionen in den Bereichen Strategie, Innovation, Change-Management, Marketing, Verkauf sowie Produkt- und Preismanagement. Unter anderem war er Business-Unit-Leiter beim IT-Distributor Also und baute in dieser Funktion einen neuen Geschäftsbereich für Services auf. Heute ist er Inhaber von Ledergerber & Partner sowie Verwaltungsrat und Beirat verschiedener KMUs und Organisationen. Er unterstützt als Sparringspartner, Projektleiter oder Berater Firmen bei der Entwicklung und Umsetzung von Strategien. Zu seinen Kunden gehören unter anderem IT-Fachhändler, IT-Dienstleister, Systemintegratoren und Softwarehersteller.

www.ledergerber-partner.ch

Raphael Ledergerber schreibt in seiner Serie im «IT-Markt» über betriebswirtschaftliche Themen.



Den Beitrag finden Sie auch online www.it-markt.ch