

# Manche Schwächen sind verborgene Stärken



VON FRANK REBMANN

Frank Rebmann arbeitet als Trainer und Berater für Unternehmen. Er ist darauf spezialisiert, die Stärken von Mitarbeitern und Teams zu ermitteln und zu entwickeln. [www.staerke-trainer.de](http://www.staerke-trainer.de)

Viele Menschen beklagen ihr Leben lang ihre »Schwächen« und versuchen diese zu beseitigen. Das gelingt ihnen meist nicht – unter anderem, weil sich hinter vielen unserer sogenannten Schwächen manchmal Stärken verbergen. In Personalgesprächen können Vorgesetzte entsprechende Hinweise geben.

»Ich bin zu perfektionistisch.« »Ich kann mich schwer durchsetzen.« »Ich werde schnell ungeduldig.«

Solche Aussagen hören Trainer, Berater und Coaches oft, wenn sie Personen fragen, warum diese mit bestimmten Aufgaben und Situationen Probleme haben. So detailliert listen sie dann ihre vermeintlichen Schwächen auf, dass man den Eindruck gewinnen könnte: Diese Person hat nur »Schwächen«. Dabei zeigt sich bei einem gezielten Nachfragen meist schnell: Die Person hat in ihrem Leben schon viele Herausforderungen gemeistert.

Die ähnliche Konzentration auf Schwächen erlebt man häufig, wenn sich Führungskräfte mit ihren Mitarbeitern zu Entwicklungsgesprächen zusammensetzen. Dann spielen die Schwächen des Mitarbeiters oft eine so große Rolle, dass man sich fragt: Warum hat das Unternehmen dem Mitarbeiter noch nicht gekündigt?

Eine Ursache hierfür ist: Viele Führungskräfte thematisieren in den Entwicklungsgesprächen mit ihren Mitarbeitern vor allem, was in der Vergangenheit nicht optimal lief. Folgenden Punkten wird hingegen wenig bis keine Aufmerksamkeit geschenkt: Was lief gut? Warum lief ist es gut? Welche Kompetenzen zeigte der Mitarbeiter dabei? Und: Wie kann er seine Stärken künftig noch besser entfalten? Was gut war, wird schnell abgehakt, um anschließend die ganze Aufmerksamkeit auf die Schwächen und Versäumnisse des Mitarbeiters zu richten.

## Was gut läuft, erscheint uns oft selbstverständlich

Dieses Ungleichgewicht spüren auch die Mitarbeiter. Deshalb erleben sie die Entwicklungsgespräche vor allem als Kritikgespräche und blicken ihnen eher mit Unbehagen entgegen, statt sich auf sie zu freuen. Denn sie wissen: Das Gespräch wird sich vor allem darauf konzentrieren, was in der Vergangenheit nicht optimal lief.

Woran liegt es, dass wir uns – beruflich und privat – meist vorwiegend auf unsere Schwächen statt Stärken konzentrieren? Eine zentrale Ursache hierfür ist: Vieles, was wir gut machen und können, erachten wir als selbstverständlich. So erfüllt es zum Beispiel viele gute Zuhörer keineswegs mit Stolz, dass sie aufmerksam zuhören können. Entweder, weil ihnen diese Fähigkeit nicht bewusst ist oder weil sie dieses Können als selbstverständlich erachten.

## Stärken werden oft nicht richtig geschätzt

Ähnlich verhält es sich bei vielen Führungskräften. Auch sie erachten das, was ihre Mitarbeiter gut können oder tun, oft als selbstverständlich. Sei es, dass sie Termine zuverlässig einhalten oder selbstständig Probleme lösen. Also verlieren sie darüber keine großen Worte. Stattdessen konzentrieren sie sich auf die Verhaltensweisen, bei denen die Mitarbeiter ihrem Idealbild nicht entsprechen – selbst wenn diese für den Arbeitserfolg eine geringe Relevanz haben.

## Die eigenen Stärken finden

Was sind meine Stärken? Auf welche Fähigkeiten und Fertigkeiten von mir kann ich bauen? Das fragen sich viele Führungskräfte und Mitarbeiter. Folgende Fragen können helfen, die richtigen Antworten zu finden.

1. Was geht Ihnen leicht von der Hand? Welche Aufgaben und Aktivitäten erledigen Sie sozusagen spielerisch, ohne groß darüber nachzudenken? Bei welchen können Sie brillieren?
2. Was motiviert Sie und gibt Ihnen Energie? Welche Aufgaben ziehen Sie fast magisch an? Was machen Sie mit Freude? Was würden Sie gerne häufiger tun?
3. Wo erzielen Sie gute Ergebnisse? Bei welchen Tätigkeiten erzielen Sie überraschend gute Resultate, manchmal scheinbar ohne Anstrengung?
4. Wann fühlen Sie sich »echt«? Bei welchen Aktivitäten haben Sie das Gefühl, authentisch und ganz Sie selbst zu sein?
5. Was lernen Sie schnell? Welche Sachverhalte und Themen verstehen Sie sehr schnell, und was lernten Sie ohne große Anstrengung?
6. Worauf konzentrieren Sie sich besonders? Welche Themen oder Entwicklungen verfolgen Sie aufmerksam? Was finden Sie spannend?



7. Was konnten Sie schon als Kind sehr gut? Was haben Sie schon in Ihrer Kindheit gern oder oft getan? An welche Erlebnisse von früher erinnern Sie sich besonders gern?
8. Wann ist Begeisterung in Ihrer Stimme? Wofür können Sie sich begeistern? Wann ist Ihre Stimme voller Energie und Leidenschaft?
9. Wann verwenden Sie solche Worte wie »super« und »toll«? In welchen Situationen, bei welchen Ereignissen verwenden Sie solche Formulierungen wie »Am liebsten würde ich ...« und »Es wäre toll, wenn ...«.
10. Welche Aufgaben erledigen Sie sofort? Welche Aufgaben tragen Sie oft nicht in Ihren Terminkalender ein, weil Sie diese sofort erledigen? Bei welchen Tätigkeiten vergessen Sie häufig die Zeit?

Ein Umdenken findet meist erst statt, wenn der Mitarbeiter das Unternehmen verlässt und ein Neuer seinen Platz einnimmt. Dann wird der frühere Mitarbeiter häufig glorifiziert. Dann ist das, was vorher selbstverständlich war, auf einmal nicht mehr selbstverständlich. Deshalb sollten Führungskräfte, wenn sie mit einem Mitarbeiter über dessen Arbeit und künftige Entwicklung sprechen, vor allem folgende Fragen erörtern: Warum hat der Mitarbeiter diese und jene Aufgabe gut erledigt? Welche besonderen Fähigkeiten zeigte er dabei? Wie sollte sein Arbeitsfeld künftig aussehen, damit er diese Fähigkeiten noch besser einsetzen kann?

Mitarbeiter bringen nur Spitzenleistungen, wenn sie ihre Zeit und Energie auf die Dinge verwenden, bei denen sie überdurchschnittliche Fähigkeiten haben. Verwenden sie ihre Energie hingegen vor allem darauf, ihre Schwächen zu beseitigen, entrichten sie nicht der Mittelmäßigkeit.

Das sollten Führungskräfte auch im Umgang mit ihren Mitarbeitern beach-

ten. Denn ihre Aufgabe ist es nicht, dafür zu sorgen, dass jeder Mitarbeiter alles kann. Ihre Aufgabe ist es, die Mitarbeiter so einzusetzen, dass jeder seine Fähigkeiten entfalten und einbringen kann; außerdem die Zusammenarbeit ihrer Mitarbeiter so zu strukturieren, dass sie gemeinsam ein Spitzenteam bilden – unter anderem, weil sie sich wechselseitig unterstützen und so ihre individuellen Schwächen kompensieren.

### Unsere Schwächen sind meist übertriebene Stärken

Bei einem genauen Betrachten der sogenannten Schwächen von Mitarbeitern zeigt sich zudem oft: Ihre vermeintlichen Schwächen sind übertrieben ausgeprägte Stärken. So arbeitet eine Person, die zur Pedanterie neigt, stets sehr ordentlich und gewissenhaft. Das heißt: Sie arbeitet strukturiert und prüft regelmäßig, ob sie keine Fehler gemacht hat. Diese Eigenschaften benötigen nicht nur Controller und Programmierer.

Zur Schwäche wird ein solches Verhalten erst, wenn der Mitarbeiter Aufgaben wahrnimmt, bei denen dieses Verhalten den Erfolg eher verhindert als fördert, oder wenn er zum Beispiel jeden Arbeitsschritt aus Angst, einen Fehler zu machen, so oft kontrolliert, dass die meiste Arbeit liegen bleibt.

### Blick auf Stärken eröffnet neue Perspektiven

Diese Zusammenhänge sind vielen Menschen nicht bewusst. Wenn sie im (Arbeits-) Alltag häufig mit denselben Schwierigkeiten kämpfen, verdichtet sich bei ihnen schnell das Gefühl: Ich habe hier eine Schwäche. Dieses Gefühl wird mit der Zeit zuweilen so stark, dass sie ihre Stärken aus dem Blick verlieren. Entsprechend unsicher werden sie.

Dann ist meist ein neutraler Gesprächspartner hilfreich, der ihnen wieder die Augen öffnet – nicht nur für ihre offensichtlichen Stärken, sondern auch für die Stärken, die sich hinter ihren »Schwächen« verbergen. Dann wird ihnen oft klar, dass sie auch von vielen ihrer vermeintlichen Schwächen profitieren könnten, sofern sie diese zur richtigen Zeit und in den richtigen Situationen aktivieren würden.

Dann wird häufig auch deutlich, dass viele unserer vermeintlichen Schwächen aus einem falschen Rollenverständnis resultieren. So sind zum Beispiel viele Verkäufer überzeugt: Ein Top-Verkäufer muss mit jeder Person sozusagen im Handumdrehen »Freundschaft« schließen können. Ein Irrglaube – denn viele Kunden empfinden ein entsprechendes Verhalten als anbiedernd und unprofessionell. Und manchen Chef plagen Selbstzweifel, weil er der Auffassung ist, eine Führungskraft müsse stets wie ein Fels in der Brandung stehen und dürfe nie Unsicherheit zeigen. Ebenfalls ein Irrglaube! Denn viele Mitarbeiter identifizieren sich gerade mit Vorgesetzten, die sich menschlich und nahbar zeigen.

Ein solches Augen-Öffnen ist auch fruchtbar, weil viele Menschen, die häufig gegen dieselben Barrieren stoßen, glauben: Ich muss mich radikal verändern. Wenn die meisten unserer Schwächen jedoch nur übertrieben ausgeprägte Stärken sind, ist dies nicht nötig. Dann genügen oft kleine Verhaltenskorrekturen, um wieder in die Erfolgsspur zu gelangen. ■