

MODUL 5

FÄHIGKEIT, DIE INITIATIVE ZU ERGREIFEN

-KURZE ZUSAMMENFASSUNG-

1) WAS IST DIE FÄHIGKEIT DIE INITIATIVE ZU ERGREIFEN?

Bezüglich *Initiative* oder die *Fähigkeit, die Initiative zu ergreifen* sagte Hubbard (1942): „Es ist das Richtige tun, ohne es gesagt zu bekommen.“ Frese und Fay (2001) definierten Initiative als „Arbeitsverhalten, charakterisiert durch ihre selbststartende Natur, ihren proaktiven Ansatz und die Fähigkeit hartnäckig zu sein um Schwierigkeiten zu überwinden und schlussendlich zum Ziel zu kommen“.

Die *Fähigkeit, die Initiative zu ergreifen* zeigt sich wenn wir Dinge tun, die uns nicht gesagt werden, wenn wir herausfinden, was zu tun ist und wenn wir am Ball bleiben, wenn Schwierigkeiten auftreten. Diese Fähigkeit zeigt sich auch, wenn wir Chancen sehen, welche andere nicht erkennen und diese auch ergreifen und auch wenn wir handeln anstatt zu reagieren. Diese Fähigkeit wird als wichtig für Unternehmer eingestuft.

Jeder von uns hat eine Initiative schon mal in Aktion gesehen. Vielleicht kennst du eine junge Managerin, die in die Fußstapfen ihres Chefs tritt, wenn dieser krank ist und der Rest vom Team unsicher ist was zu tun ist. Oder du kennst jemanden, der eine Prozessverbesserung dem Vorstand vorschlägt.

Die Initiative hat in der Welt der Unternehmer und in der heutigen Arbeitswelt zunehmend an Bedeutung gewonnen. Unternehmer-Profile sind nicht nur im eigenen Unternehmen gefragt sondern auch in Organisationen. Diese möchten auch Mitarbeiter die für sich selbst denken und handeln ohne jedes Mal auf Anweisungen zu warten. Diese Art der Flexibilität und des Mutes treibt Teams und Organisationen dazu, innovativ zu sein und lässt sie Konkurrenten überwinden. Und natürlich ist es auch eine wichtige persönliche Eigenschaft der Unternehmer.

2) SIND ERFOLGREICHE UNTERNEHMER GEBOREN ODER HABEN SIE SICH ZU DIESEN ENTWICKELT?

Unternehmer sind einige der vielseitigsten und unterschiedlichsten Menschen da draußen. Ein(e) erfolgreiche(r) UnternehmerIn schlüpft in

verschiedene Rollen zur selben Zeit. Sie/Er ist ProjektmanagerIn, risikofreudig, BuchhalterIn, VermarkterIn oder VerkäuferIn. Und das ist nicht alles. In vielen Fällen ist sie/er oder sie auch PersonalmanagerIn, Supply-Chain ManagerIn, Kundenservice, PR-ManagerIn und vieles mehr.

Unternehmer sind Menschen die, die Initiative ausüben indem sie Ventures organisieren um Gelegenheiten zu nutzen. Und sie sind Entscheider, die entschließen was, wie und wie viel von Gütern und Dienstleistungen produziert werden. Ein paar wichtige Schlüsselwörter wie ‚die Initiative ergreifen‘ beschreiben die Qualitäten eines(r) erfolgreichen Unternehmers/in.

3) QUALITÄTEN ERFOLGREICHER UNTERNEHMER

- Erfolgreiche Unternehmer sind ambitioniert.
- Erfolgreiche Unternehmer suchen und finden Chancen pro aktiv
- Erfolgreiche Unternehmer sind fokussiert, zielorientiert, diszipliniert, gut organisiert und akribisch.
- Erfolgreiche Unternehmer sind harte Arbeiter die lieben was sie tun.
- Erfolgreiche Unternehmer haben keine Angst davor Risiken zu übernehmen.
- Erfolgreiche Unternehmer haben keine Angst davor Fehler zu machen und stellen sich dem Scheitern.
- Erfolgreiche Unternehmer haben ein Talent für Innovation und Kreativität.
- Erfolgreiche Unternehmer wissen, was es braucht erfolgreich zu sein.
- Erfolgreiche Unternehmer haben ausgezeichnete Vorbilder.
- Erfolgreiche Unternehmer sind Führungskräfte.
- Erfolgreiche Unternehmer sind wettbewerbsfähig und haben Initiative.

4) WIE DU DEINE INITIATIVE ENTWICKELN KANNST

Die gute Nachricht ist, dass du diese Fähigkeit entwickeln kannst. Du kannst dies mit folgenden Schritten:

1. Entwickle einen Karriereplan

Die Forschung hat gezeigt, dass Menschen, die einen langfristigen Karriereplan haben, eher die Initiative ergreifen. Fachleute, die wissen was sie wollen, zeigen viel öfter Initiative, besonders wenn die Handlung oder Entscheidung ihren zukünftigen Karriereplänen hilft.

Stell auch sicher, dass du deine Arbeit, dein Team und den Zweck deiner Organisation verstanden hast. Somit weißt du was du zu erreichen hast. Sobald du weißt, was du erreichen möchtest, integriere deine Karriereziele mit deinen persönlichen Zielen, damit du auf etwas hin arbeiten kannst.

2. Baue Selbstvertrauen auf

Es kann Mut und ein starkes Selbstwertgefühl brauchen, um die Initiative zu ergreifen, besonders wenn du fürchtest dass andere Personen mit deinen Aktionen und Vorschlägen nicht einverstanden sind. Setze kleine Ziele, die du auch schnell erreichen kannst. Und zwing dich selbst dazu Positives zu erreichen, vor dem du normalerweise Angst hättest. Dies hilft dir nicht nur dabei dein Selbstbewusstsein aufzubauen, es gibt dir auch Mut größere und furchterregendere Aufgaben zu schaffen.

Tipp:

Manche Menschen haben Angst davor ihre Meinung zu äußern oder Maßnahmen zu ergreifen, die noch nicht von einer Führungskraft abgesegnet wurden, weil sie Angst vor Versagen oder Ablehnung haben.

3. Erkenne Chancen und mögliche Verbesserungen

Menschen, die öfter Initiative zeigen, tun dies durch Erkennen von Möglichkeiten und weil sie im Gegensatz zu Gleichgesinnten oder Vorgesetzten darauf reagieren. Sie bleiben neugierig in ihrer Organisation, wollen wissen, wie diese funktioniert und sind offen für neue Ideen und Möglichkeiten.

Du solltest in deiner Organisation immer Ausschau nach Verbesserungen halten. Um Chancen und mögliche Verbesserungen zu erkennen, betrachte den folgenden Prozess:

- Welche Verbesserungen könnten sich unsere Kunden (intern und extern) von uns wünschen? Was könnten sie besser machen, wenn wir ihnen helfen könnten? Wie können wir die Qualität verbessern?
- Wem könnten durch den Einsatz unserer Kernkompetenzen noch helfen?
- Welche kleinen Probleme haben wir, die zu großen Problemen werden könnten?
- Was verlangsamt unsere Arbeit oder macht sie schwieriger? Woran scheitern wir etwas zu erreichen? Wo liegen unsere Engpässe? Was ist frustrierend und irritierend für unsere Teammitglieder?

Gewöhne dir an, diese Dinge zu betrachten. Du könntest dir zum Beispiel einen regelmäßigen Termin in deinem Kalender eintragen um dir diese Fragen zu stellen und wenn etwas schief läuft, über Lösungen nachzudenken.

4. Überprüfe deine Ideen auf ihre Sinnhaftigkeit

Stelle dir vor, dir ist eine kreative Idee gekommen wie du mit einem Engpass im Kundenserviceprozess umgehen könntest. Bevor du direkt zu deinem Vorgesetzten läufst, halte kurz inne und mache deine Hausaufgaben. Überlege dir mögliche Kosten und Risiken, die mit deiner Idee verbunden sein könnten.

Sind Kosten und Konsequenzen gering, falls dein Projekt schief laufen sollte, fahre mit deiner Idee fort. Dabei solltest du deinen Vorgesetzten aber immer regelmäßig über die Fortschritte informieren (hängt von der Beziehung zu deinem Vorgesetzten ab). Sind Risiken und Kosten signifikanter, solltest du einen Business Case vorbereiten, und um eine Genehmigung fragen, bevor du deine Idee umsetzt.

Du hast schon Initiative gezeigt, da du eine Lösung aufgezeigt hast. Vergiss dabei nicht deine Hausaufgaben zu machen und weitere

Recherchen anzustellen. Je mehr du recherchierst und über deine Idee nachdenkst, desto höher sind die Erfolgchancen.

5. Entwickle eine rationale Beharrlichkeit

Beharrlichkeit ist die Kunst fortzufahren, selbst wenn Schwierigkeiten auftreten. Menschen, die Initiative zeigen, treffen häufig auf Schwierigkeiten und Rückschläge. Eine rationale Hartnäckigkeit (wobei du gut zuhörst und bei Bedarf die Richtung änderst) ist wichtig, um deine Ziele zu erreichen.

Wenn du hartnäckig mit deinen Ideen bist, wirst du mit Veränderungen viel leichter umgehen können. Das macht oft den Unterschied zwischen Erfolg und Scheitern eines Projektes aus. Es ist auch hilfreich zu lernen, wie man die Scheuklappen abnehmen kann. Manche Menschen haben sich leider schon eine Meinung gebildet, bevor du deine Idee präsentierst.

6. Finde die Balance

Obwohl es wichtig ist, die Initiative zu ergreifen, ist es ebenso wichtig weise im Umgang zu sein. In manchen Situationen kann es unangemessen sein die Initiative zu ergreifen. Personen die zu viel zusätzliche Arbeit für andere verursachen können diese verärgern.

Du arbeitest zum Beispiel mit einem Kollegen zusammen der äußerst übereifrig bei seiner Idee ist. Er drängt ständig das Team zu führen und drängt euren Vorgesetzten das neue Projekt ausführen zu dürfen. Jedoch sind einige seiner Ideen naiv, seine Beharrlichkeit um die Initiative zu ergreifen führt oft zur Aggressivität und überlastet andere Teammitglieder.

Aus diesem Grund ist es wichtig, gute Entscheidungsfindungs-Techniken zu erlernen (Modul 4). Je mehr diese Fähigkeiten verbessert werden, desto besser wirst du beim Beurteilen einer Idee ob diese gut ist oder nicht. Auf diese Weise kannst du dir einen Ruf für deine Initiative und für dein gutes Urteilsvermögen erarbeiten. Eine unschätzbare Kombination!

Du wirst auch deine Fähigkeiten zur emotionalen Intelligenz verbessern. Dies ist hilfreich, um die Emotionen anderer lesen zu können. Dieses Einfühlungsvermögen kann dir helfen zu entscheiden, ob du die Initiative ergreifen sollst oder wann es am besten ist die Dinge sein zu lassen.