

Unternehmer

Leseprobe

Unternehmer

Unternehmer sind Persönlichkeiten, die etwas unternehmen. Ob sie Chancen entdecken oder mit Problemen konfrontiert sind, sie machen etwas. Sie haben Visionen und handeln meistens intuitiv. Was sie erreichen wollen, soll sinnvoll sein. Gerne lassen sie sich von einem Freund oder Partner reflektieren.

Typische Unternehmer sind tatkräftig, bestimmend, produktiv, erfolgsorientiert und willensstark.

Dieses Buch will mit seinen Hinweisen und vielen individuellen Empfehlungen helfen, zufrieden mit sich und seinem Leben zu sein und sich positiv weiterzuentwickeln.

Christoph Hofmański

Christoph Hofmański (Jg. 48) war nach einer Zeit im Management eines IT-Unternehmens als Dozent in den Fachbereichen Kommunikation und Mitarbeiterführung, außerdem als Coach und Supervisor tätig. Seine Klienten waren Unternehmer, Trainer, Coache und Personalentwickler. Die Erfahrungen aus der Praxis nutzte er in den 90ern für die Entwicklung der „Tiefenmotivations-Analyse“. Auf der Grundlage der in Praxis und Theorie gefestigten Erkenntnisse gründete er 2005 das Institut für Persönlichkeitsorientiertes Management, Görlitz. Er ist nach wie vor als Berater tätig und will mit seinen Büchern das Wissen weitergeben.

Christoph Hofmański

Unternehmer

Motivationstyp

<http://texorello.net/W44C0P0>



Leseprobe

texorello
<http://texorello.org>

Leseprobe

ISBN 9783912062045

Edition 2

© September 1, 2025 by texorello

texorello

15745 Wildau

Germany

<http://texorello.org>



1. Mein Profil

Das Ergebnis der Analyse meiner Tiefenmotivation sagt, dass ich ein ‚Unternehmer-Typ‘ bin.

Die Dokumentationen der Sense.Ai.tion GmbH geben einen kurzen Überblick:

[link][<https://doc.senseaition.vom/twentyfive/portraits>]

Unternehmer sind Persönlichkeiten, die etwas unternehmen. Ob sie Chancen entdecken oder mit Problemen konfrontiert sind, sie machen etwas. Sie haben Visionen und handeln meistens intuitiv. Was sie erreichen wollen, soll sinnvoll sein. Gerne lassen sie sich von einem Freund oder Partner reflektieren.

Beziehung: Als Ergänzung zur eigenen Persönlichkeit ist es für den Unternehmer wichtig, jemand an seiner Seite zu haben, der sich um Ordnung und Regelmäßigkeit kümmert, während er dafür sorgt, dass es vorangeht. Für das Bedürfnis nach Durchsetzung ist es wichtig, sich frei entscheiden zu können und dann unkompliziert unterstützt zu werden. Als hinderlich wird alles empfunden, was ihn in seiner Freiheit einschränkt. Auch für die Partnerschaft sind Abenteuer und Abwechslung gut. Der

Unternehmer braucht Assistenz.

Entscheidung: Ein Unternehmer schaut sich bei seinen Entscheidungen verschiedene Alternativen an. Womit kann ich besser meine Visionen realisieren? Er sieht potenzielle Erfolge, Gewinne, Schnelligkeit, Unabhängigkeit, Vorankommen. Weitere Hinweise für unsere Entscheidungen liefern die Grundbedürfnisse. Wenn ich mich durchsetzen will, muss ich stark sein. Für mich sind sportliche Aktivitäten wichtig, bei denen ich meine Kraft trainieren und gewinnen kann. Ich mag schnelle Autos. Ich möchte nicht durch Gefühle auf meinem Weg blockiert werden, sondern am Ende etwas erreichen, das auch bei allen Betroffenen positive Emotionen freisetzt.

Karriere: Die meisten Unternehmer streben in der beruflichen Laufbahn danach, die Karriereleiter emporzusteigen, erfolgreich zu sein und möglichst viel selbst entscheiden zu können. Sie wollen auf der Basis von Zielvereinbarungen und klaren Rahmenbedingungen die Arbeit frei gestalten können. Die Unternehmenskultur sollte gestatten oder sogar fördern, neue Wege auszuprobieren und Risiken eingehen dürfen. Erfolgreiche Unternehmer nutzen die ihrer Persönlichkeit entsprechenden besonderen Erfahrungen und Fähigkeiten, wie Durchsetzungsfähigkeit und Ideenreichtum. Denken, Fühlen und Handeln des Unternehmers brauchen Herausforderungen und Bewegungsfreiheit.

Lernen: Ein Unternehmer lernt durch attraktive, neue Beispiele, wenn diese mit Erfolgsgeschichten oder überraschenden Problemlösungen zu tun haben und durch einfaches Ausprobieren: „Learning by doing“. Hilfreich sind bildhafte Darstellungen und Filme (Visualisierungen) mit herausfordernden Inhalten. Zu jedem Grundbedürfnis gehört eine besondere Art des Lernens. Das Durchsetzungs-Bedürfnis würde über sich selbst sagen: Wirklich Spaß machen mir Abenteuer. Das gilt auch für das Lernen. Ich muss mich aktiv mit den Dingen auseinandersetzen und meiner Fantasie freien Lauf lassen.

Motivation: Unternehmer sind positiv motiviert, wenn sie sich spannenden Herausforderungen stellen können. Dafür brauchen sie Freiheit, genügend Kraftreserven und Visionen. Wenn sie etwas erreichen wollen, nutzen sie ihren Sachverstand und ihr Einfühlungsvermögen. Abhängig von der jeweiligen Situation können auch die Bedürfnisse nach Zugehörigkeit, Sicherheit und Anerkennung deutlich werden. Meistens aber haben die Wünsche, voranzukommen und erfolgreich zu sein die höchste Priorität. Emotional sind sie geprägt vom Bedürfnis nach Durchsetzung. Die Motivation zur Durchsetzung strebt nach Wachstum und mag Veränderungen.

Wohlbefinden: Einem Unternehmer geht es gut, wenn seine wichtigsten Bedürfnisse bedient werden: Sich frei entfalten können, ungehindert das tun, was im Moment wichtig ist, Abenteuer erleben und Erfolge genießen. Dafür braucht es vor allem die Freiheit, im Alltag das eigene Handeln selbst zu bestimmen.

1.1 Das dynamische Team

Jeder Mensch hat gegensätzliche Grundbedürfnisse, die sich meist unbewusst darüber streiten, was wir machen oder besser unterlassen sollten.

Beim Unternehmer steht die Durchsetzung an der Spitze des inneren Teams. Er ist ein typischer Entscheider und Macher.

Damit er das Richtige für sich wählt, nutzt er seinen Verstand (Erkenntnis) und seine Einfühlungsvermögen (Empathie).

Im inneren Team des Unternehmers arbeiten die Persönlichkeitsanteile Durchsetzung, Erkenntnis und Empathie meist eng zusammen.

Für ihn sind die Fragen der Anerkennung und der Zugehörigkeit auch wichtig, aber nicht immer.

Er weiß, was er kann. Aber er strebt nicht nach Auszeichnungen um jeden Preis.

Der Unternehmer liebt seine Familie und seine Freunde. Sie reflektieren ihn und beraten ihn. Aber er wird sich nicht verbiegen, um ihnen zu gefallen.

Wenn wir uns das innere Team als eine Konferenz am runden Tisch vorstellen, dann sitzt die ‚Sicherheit‘ gegenüber der ‚Durchsetzung‘ auf der anderen Seite des Tisches.

Die Sicherheit hat den größten Abstand zum Bedürfnis nach Durchsetzung. Das nimmt dessen Warnungen meistens nicht sonderlich ernst: „Ja, es könnte manchmal gefährlich werden und alles, was ich mache, ist nicht unbedingt gesund. Aber für mich gehören Risiken zum Leben dazu.“

Diese beiden gegensätzlichen Persönlichkeitsanteile beobachten sich skeptisch und melden sich beim Bewusstsein mit Gedanken und Gefühlen.

Wir fühlen uns blockiert, wenn wir aus Sicherheitsgründen auf ein neues Abenteuer verzichten. Natürlich ist es vernünftig,

regelmäßig zur Arbeit zu gehen und das zu machen, zu dem wir uns verpflichtet haben. Aber sich unterwerfen zu müssen, macht unsere Durchsetzungsseite einfach sauer. Sie will sich durchsetzen und nicht einem System oder einem Vorgesetzten oder dem Partner gehorchen.

Andererseits kommt eine Panik in uns auf, wenn wir Gefahren ignorieren. Der Durchsetzungsanteil will auf direktem Weg zum Ziel und hätte kein Problem damit, eine Autobahn zu Fuß zu überqueren. Er würde einfach loslaufen. Die Autofahrer werden ihn wohl sehen und bremsen oder ausweichen, glaubt er. Gut, dass es die Sicherheitsseite gibt.

Unsere Selbststeuerung braucht diese Konflikte.

Wir wollen selbst entscheiden, wofür wir welche Risiken eingehen.

Wir wollen selbstbestimmt handeln, und es geht also um unsere individuellen Prioritäten.

Als Unternehmer verzichten wir etwas mehr auf die Sicherheit als andere Persönlichkeiten.

Doch muss sich alles in einem vernünftigen Rahmen halten.

Für die Vernunft haben wir mit Erkenntnis und Empathie ebenfalls zwei gegensätzliche Typen im inneren Team, die dem Unternehmer helfen, sich im Leben zurechtzufinden, Chancen und Risiken zu erkennen, um die aus seiner Sicht besten Entscheidungen zu treffen.

Erkenntnis: Auf der linken Seite des Tisches sitzt dieser logisch denkende und sich an klaren Fakten orientierende Persönlichkeitsanteil, den wir Verstand nennen. Ihm gegenüber sitzt das Bedürfnis nach Einfühlung.

Empathie: Wir sind in der Lage, uns in die emotionalen Folgen unserer Ideen und Überlegungen einzufühlen. Meistens nutzen wir dafür die rechte Hirnhälfte, in der sich Geschichten und Stimmungen bilden, um ein Gefühl für die mögliche Zusammenhänge und Konsequenzen zu generieren.

Wir brauchen beide Wahrnehmungs-Seiten, wenn wir vernünftige Entscheidungen treffen wollen.

Selbst dann, wenn es nur darum geht, ein Computer-Programm zu schreiben, nutzen wir neben dem eiskalten Denken auch die warmherzige Empathie.

Sie hat den Zugriff auf unsere Intuition, nutzt die Imagination und kann mit ihrer Erfahrung wohl am besten abschätzen, wie die Nutzer unserer Programme damit arbeiten werden.

Neben diesen beiden Assistenten sitzen die Beziehungsexperten mit am Tisch: Das Bedürfnis nach Erkenntnis wird begleitet durch das nach Anerkennung.

Neben dem Persönlichkeitsanteil, der für unsere Empathie sorgt, befindet sich unser Streben nach Zugehörigkeit.

Seelisch gesehen entsprechen diese Repräsentanten kraftvollen Gottheiten:

Anerkennung: Wenn wir von anderen gewürdigt werden wollen, brauchen wir Fakten, an denen wir uns orientieren, die liefert der Gott der Erkenntnis.

Zugehörigkeit: Wenn wir die Nähe unserer Mitmenschen suchen, hilft uns das Einfühlungsvermögen, die Göttin der Empathie.

Das Selbstmanagement eines erfolgreichen Menschen des Typs Unternehmer nutzt das gesamte innere Team, denn damit stehen ihm alle unterschiedlichen Erfahrungsbereiche und Blickwinkel mit den sich ergänzenden Kompetenzen zur Verfügung.

Im besten Fall gelingt es uns, alle Kräfte des Unbewussten für unsere Anliegen zu nutzen.

![PAGEFULL][<http://texorello.org/de/W33C0P0>][TwentyFive
– Von den Kräften des Unbewussten][Wenn alle Grundbedürfnisse gut versorgt sind, stehen die enormen Kräfte

des Unbewussten zur Verfügung, um unser Leben in eine Richtung zu entwickeln, die zu unserem Profil passt.][W25C4P111]

Wer mit sich selbst im Reinen und in innerer Balance ist, sorgt nicht nur umfassend für seine eigenen Bedürfnisse. Er entwickelt auf natürliche Weise auch mehr Kraft und Kreativität, die seinem persönlichen Umfeld zugutekommt.

Ein Unternehmer-Typ ist von seiner persönlichen Ausrichtung her durchaus mit einem Menschen zu vergleichen, der sich um seine Firma, um die Mitarbeiter, die Kunden und um seine Familie kümmert.

Ja, er will sich durchsetzen, aber nicht als Egozentriker, sondern im Sinne aller, zu denen er eine Beziehung hat, und passend zu seiner Zukunftsvision.

Leseprobe

1.2 Gute Gefühle des Unternehmers

Gefühle zeigen uns an, ob wir etwas brauchen, damit wir uns rechtzeitig darum kümmern können.

Aber sie signalisieren auch, wenn wir gut versorgt sind, damit wir uns anderen Themen zuwenden können.

Wenn ein einzelnes Grundbedürfnis hungrig ist, klopft es mit Emotionen an die Tür unseres Bewusstseins.

Jeder Persönlichkeitsanteil äußert sein Sättigungs- oder Hungergefühl auf seine eigene Weise.

Zu jedem Grundbedürfnis gibt es eine Wahrnehmungs-Skala. Unternehmer achten auf ihre Gefühle:

Durchsetzung

Mehr als genug: Wir fühlen uns euphorisch, unbesiegbar, nicht zu bremsen, so als würden wir vom Boden abheben können.

Zu wenig: Es ist ein Gefühl von Blockade oder Fesselung. Unsere Muskeln sind angespannt und unsere Wut kann bis zur Hysterie anwachsen.

Erkenntnis

Mehr als genug: Wir glauben fest daran, dass wir den Weg zu unserem Ziel kennen, den wir blindlings verfolgen werden.

Zu wenig: Es sieht so aus, als würden wir nicht mehr durchblicken. Wir sind verwirrt und suchen verzweifelt nach Erkenntnis.

Empathie

Mehr als genug: Die Wirklichkeit ist kaum noch zu erkennen. Alles scheint mit allem verschmolzen zu sein. Die Konturen lösen sich auf, die Farben fließen ineinander, wie im Rausch.

Zu wenig: Wir fühlen uns verzweifelt, so als wären wir in einem Konflikt mit Gegnern, die uns bedrängen, aber die wir

nicht sehen können.

Zufriedenheit

Wir sind dann mit uns und unserem Leben zufrieden, wenn alle Grundbedürfnisse angemessen versorgt sind.

Das menschliche ‚Betriebssystem‘ steuert sich selbst über diese Konflikte, denn so bleiben wir wach für ein Verhalten, das unser Leben auch in der Gemeinschaft gewährleistet, das uns überleben lässt.

Von Kind auf an lernen wir, auf die gegnerischen Kräfte zu achten. Zum Beispiel:

- Wir wollen schnell die Straße überqueren (Durchsetzung) und bremsen uns selbst, um heranfahrende Autos wahrzunehmen (Sicherheit).

- Wir wollen uns in der Familie wohlfühlen (Zugehörigkeit) und blockieren für dieses Bedürfnis, wenn wir merken, dass die anderen uns nicht wertschätzen (Anerkennung).

- Wir wollen logisch korrekt handeln (Erkenntnis) und bremsen uns, wenn unsere Gefühle davor warnen, jemanden zu kränken (Empathie).

Eine tiefe innere Zufriedenheit ist das Ergebnis, wenn wir diese Gegenkräfte angemessen berücksichtigen.

Aber was ist schon angemessen?

Unser seelisches Grundwissen haben wir uns in der Kindheit angeeignet.

Damals konnten wir zunächst gar nichts tun, als zu schreien, wenn wir uns unwohl fühlten und an der Brust zu saugen, wenn wir endlich hochgenommen wurden.

Später, als wir nach etwas greifen, krabbeln und dann laufen konnten, waren wir umringt von Menschen, die allemal größer und stärker und kompetenter und wohl auch klüger waren als wir.

Sie haben uns unterrichtet:

Das darfst du!

Das darfst du nicht!

Wenn du nicht gehorchst, bestrafen wir dich.

Oder:

So ein Verhalten dulden wir nicht in unserer Familie (später: in unserer Schule und dann irgendwann: in unserem Unternehmen).

Wir sagen dir, was du tun sollst.

Richte dich nach unseren Anweisungen, wenn du mit deinem Leben zufrieden sein willst. So sagen es die Erzieher.

Für junge Menschen mit einem hohen Durchsetzungsbedürfnis kann die Kindheit, die Jugend, die Ausbildung und später das Arbeits- und Familienleben eine Qual sein.

Was wir als Kind lernten, bestimmt dauerhaft unsere Gefühle und die wiederum bestimmen den Rahmen, in dem wir uns verhalten dürfen, so lange, bis wir uns entscheiden, ein selbstbestimmtes Leben zu führen und die meist unsinnigen Gebote und Anweisungen der Mächtigen nicht mehr zu akzeptieren.

Sich gegen die verinnerlichten Erzieher durchzusetzen fällt Unternehmern leichter als vielen anderen, denn sie wollten schon immer ihr Verhalten selbst bestimmen.

Schon als Kind sind sie mit ihrem starken Willen aufgefallen und im Laufe des Lebens haben sie trainiert, wie sie am besten für sich selbst sorgen können.

Leseprobe

Ende der Leseprobe

Das vollständige Buch finden Sie bei Amazon.

ISBN: 9783912062045