


VERGLEICHE DICH KLUG

VON BORISGRUNDL



«Vergleiche dich nicht!» So lautet der bekannte Tipp vieler Glücksratgeber. Und da ist ja auch etwas dran. Denn wer sich mit anderen vergleicht, ist nicht bei sich und seinen Möglichkeiten. Wer permanent «aufwärts vergleicht», findet immer jemanden, der noch klüger, schöner, glücklicher ist oder tollere Kinder hat. Das kann schnell zu andauernder Unzufriedenheit führen. Und wer sich zu viel «abwärts vergleicht» findet immer jemanden, der in irgendeinem Bereich noch schlechter ist. Das kann schnell zu Stagnation und Rückschritt führen. Also wäre sich nicht zu vergleichen eine sehr kluge Strategie. Doch wie geht das?



Tatsächlich behaupten viele, dass sie sich nicht mit anderen vergleichen. Sie seien in keiner Weise davon abhängig, was andere haben oder sind. Doch ist dem so? Hier ist ein kurzer Selbsttest. Haben Sie sich schon einmal gefreut, wenn einem anderen etwas misslingt? Wenn dem so ist, waren Sie durch einen Vergleich zuvor neidisch. Sonst käme es nicht zu Ihrer Freude. Natürlich vergleichen wir uns mit anderen. Meistens unbewusst. Kein Wunder, dass der Buddhismus den Zustand des «Nicht-Vergleichens» anstrebt. Erreichen tun dies nur die wenigsten.

Wir können nicht anders, als uns zu vergleichen

Wer den Weg der Selbsterkenntnis geht, wird sich mit der Zeit immer besser selbst beobachten und aushalten lernen. Und er wird feststellen, wie oft und permanent wir uns vergleichen und wie sehr wir im Kern darunter leiden – auch wenn wir das in den seltensten Fällen zugeben. Ob Ge-

halt, Beförderung oder Firmenparkplatz. Unser öffentliches Leben ist vom Prinzip des Vergleichs geprägt. Hinzu kommt der Wettkampf um den attraktivsten Partner, die beste Ausbildung oder den besten Liegestuhl am Swimmingpool.

Wir leiden darunter, uns oft und permanent vergleichen zu müssen.

Wenn also schon «nicht vergleichen» kaum möglich ist, wie sieht dann die Lösung dieses Dilemmas aus? Die Antwort liest sich zwar einfach, beschreibt jedoch die Champions League der Selbstführung. So lautet die These: Weil

wir so wenig den mentalen Zustand des «Nicht-Vergleichens» erreichen und halten können, sollten wir am empfundenen Ergebnis der Vergleiche arbeiten. Das lässt sich nämlich sehr wohl beeinflussen. Denn Vergleichen führt meistens zu einem von zwei Ergebnissen: Inspiration oder Frustration.

Im beruflichen Kontext geht es beim Vergleichen vor allem um die Einschätzung der eigenen Leistung. Starke Kommunikatoren nutzen das, weil es eine wichtige Voraussetzung für die persönliche Entwicklung darstellt. Wenn sich nämlich jemand auf sich selbst in der Vergangenheit bezieht, wird es ihm egal sein, wenn wir ihm von der besseren Leistung eines anderen berichten. Beziehen wir jedoch seine eigene Vergangenheit als Referenz mit ein, ändert sich dessen Betrachtung. Somit hilft dieses Vergleichskonzept bei der Selbsteinschätzung von Leistung und möglichen nächsten Entwicklungsschritten.

Frustration oder Inspiration und ihre Folgen

Das Leben beweist sehr schnell, dass Frustration und Inspiration nicht einfach isolierte Gefühlszustände sind, sondern Handlungstreiber. Der Frust, dass andere unerreichbar scheinen, mündet in Missgunst, Lähmung und Stagnation oder Wut und Niedertracht. Denken Sie an die «Eishexe» Tonya Harding, die ihrer Konkurrentin das Knie zerschlagen ließ, um amerikanische Meisterin werden zu können. Ein gutes Beispiel für Inspiration ist Arnold Schwarzenegger. Als Jugendlicher sah er in einem Sandalenfilm den Bodybuilder Reg Park und ließ sich durch den Vergleich mit ihm zu seiner Weltkarriere inspirieren. Auf den Punkt gebracht, können wir sagen: Entsteht durch Vergleiche konstruktive Handlungsenergie und Produktivität, war der Vergleichsprozess klug gewählt. Entsteht durch Vergleich Frust oder Lähmung, war der Vergleichsprozess dumm gewählt.

So einfach das zuvor Gesagte zu verstehen und, so meine Hoffnung, auch einzusehen ist, so sehr stellt sich nun die Frage nach den Hintergründen und Zusammenhängen des Ganzen: Wie kann man den Vorgang des Vergleichens noch tiefer verstehen? Welche Strategien des Vergleichens gibt es? Und wie kann ich diese bis zu einer Form der Inspiration anwenden?

Vergleichen sollte konstruktive Handlungsenergie und Produktivität erzeugen. Führt dagegen der Vergleich zu Frust oder Lähmung, war er dumm gewählt.

Der große Individualpsychologe Alfred Adler hat gesagt: «Menschsein heißt, ein Minderwertigkeitsgefühl zu besitzen, das ständig nach seiner Überwindung drängt.» Für ihn ist die gesamte menschliche Entwicklung eine Geschichte der Befreiung von einem Mangel, den schon das Kind im größeren Vermögen der Erwachsenen empfindet. Adler unterscheidet dieses Minderwertigkeitsgefühl einerseits als eine notwendige treibende Kraft, weil Menschen, die sich vollkommen fühlen, sich nicht mehr entwickeln. Andererseits sieht er auch seine Gefahren. Gelingt die Entwicklung nicht, kann aus dem Minderwertigkeitsgefühl ein Minderwertigkeitskomplex werden, der in Aggression mündet: «Je größer das erlebte Gefühl der Unterlegenheit eines Menschen ist, desto größer ist die Heftigkeit, zu erobern, und desto gewaltsamer ist die emotionale Unruhe.»

Nicht so klar, wie es scheint: Der Kern des Vergleichens

Doch so natürlich Vergleichen ist, so wenig ist es außerhalb bestimmter Fälle sozial erwünscht. Erlaubt ist es, sich privat beim Sport oder beruflich beim Assessment Center zu messen. Hier kommt es ganz klar aufs «Wer ist besser?» an. Der Sportreporter sagt: «Der Vergleich endete 4:1» und im Bewerbungstest finden wir in Ordnung, dass die Bewerber gewinnen, die komplexe Aufgaben besser lösen und dabei souveräner bleiben als die anderen.

Wenn wir aber ganz ohne Dünkel unser Bewusstsein durchschimmern lassen, dass unser Wohlstand größer ist, sieht das schon anders aus. Dafür müssen wir noch nicht einmal hochnäsiger sein. Uns dafür zu halten, ist nicht die Folge unseres Hochmuts, sondern eher des Minderwertigkeitsgefühls der anderen. Wie oft lehnen Menschen die Hilfe anderer ab, weil sie «kein Almosen» wollen. Oder anders herum: Wo wird andauernd

Unterstützung eingefordert, obwohl auch einmal «anderen helfen» angesagt wäre? Auch durch die Worte «Unterstützung – Almosen» wird uns klar, wie wichtig, aber auch schwierig es ist, unsere Vergleichsmuster nicht nur zu erkennen, sondern ebenso, sie ausgewogen einzusetzen, ja im besten Fall sogar zu transformieren.

Ein einfacher Test: Helfen Sie lieber anderen, als dass Ihnen geholfen wird? Oder nehmen Sie lieber Hilfe an, als dass Sie Hilfe geben? Erst wenn Nehmen und Geben ausgewogen sind, entsteht eine innere Balance.

Die Arten des Vergleichs und wie wir von ihnen profitieren

Schauen wir nun einmal genauer hin. Ganz egal, ob Einzelner oder Gruppe: Wer vergleicht sich mit wem? Und was können wir damit machen und durch klugen Umgang erreichen? Gerade das Letzte wird oft übersehen. In jedem Vergleich liegt eine Triebfeder, die wir spannen und von der wir uns katapultieren lassen können, wenn wir den Ursprung ihrer Kraft erkennen.

Der Vergleich sich mit sich selbst in der Vergangenheit

Bei diesem Vergleich entsteht Motivation durch die Bewertung der eigenen Entwicklung von der Vergangenheit bis in die Gegenwart. Beispiele sind dazu nicht schwer zu finden:

- Letztes Jahr empfand ich deutlich weniger Freude am Arbeiten.
- Im ersten Jahr meiner Selbstständigkeit hatte ich 15 Prozent weniger Aufträge.
- In den letzten vier Monaten habe ich jeden Monat ein halbes Kilo abgenommen.
- Früher haben wir gemeinsam mehr unternommen.
- Mein Verhältnis zu meinen Eltern hat sich gegenüber früher verbessert.

Und so können wir den Selbstvergleich mit der Vergangenheit nutzen:

- Wodurch ist das Wachstum entstanden und wie können wir das noch verstärken?
- Was werden wir aus der Vergangenheit vermeiden und für die Zukunft ändern?
- Woran machen wir unsere Erkenntnis fest und wie können wir sie in Zukunft nutzen?

Der Vergleich mit sich selbst in der Zukunft

Hier kommt es zum Vergleich der eigenen Leistungsfähigkeit mit einer Zielvorstellung. Unsere Motivation entsteht durch den Weg der erreichten Annäherung.

- Wir wollen im Jahr 2019 die Anfragen durch cleveres Marketing verdoppeln.
- Bis zum Jahr 2025 wollen wir 10 Millionen Euro Umsatz machen. Heute stehen wir bei 2,5 Millionen.
- Bis Jahresende wollte ich 5.000 Euro sparen. Bis Mitte August habe ich 3.100 Euro geschafft.
- Nächstes Jahr werden wir fünfmal in Urlaub fahren.

Wie ziehen wir Kraft und das richtige Vorgehen daraus? Ganz allgemein empfehle ich, die Ziele emotional zu übersetzen, um mehr Motivation daraus zu ziehen. Wenn Sie ein Unternehmen haben, freuen Sie sich zum Beispiel nicht nur über den Gewinn, sondern stellen sich vor, wozu Sie der neue finanzielle Spielraum professionell und privat befähigt. Auf der Sachebene aber fragen Sie:

- Welche Erfolgskriterien aus meiner Erfahrung ermöglichen die Zielerreichung?
- Was muss ich ändern, damit ich das Ziel erreichen kann?

Der Vergleich mit sich selbst und einem Ideal

In diesem Feld entsteht Motivation durch den Vergleich mit einer idealen Vorstellung als Konzept oder einer idealen Person. Steve Jobs, Mohammed Ali, der Kommunismus, der Katholizismus oder eine Million in sieben Jahren.

- Ich würde gerne so führen können wie mein erster Chef.
- Das Timing von Jeff Bezos (Amazon Gründer) bewundere ich sehr.
- Ein Jetset-Leben wie die Geissens wäre toll.
- Ich möchte so fahren wie Sebastian Vettel.

Ihre Lern- und Entwicklungschancen in diesem Feld liegen darin, aus diesen Idealen Lernchancen und Inspirationen zu ziehen:

- Was können wir von diesen Menschen lernen, das uns weiterhilft?
- Was würden er oder sie an meiner Stelle tun?

Helfen Sie lieber anderen, oder nehmen Sie lieber Hilfe an? Erst wenn Nehmen und Geben ausgewogen sind, entsteht eine innere Balance.

Der Vergleich mit anderen (Leiter hoch oder herunter)

In dieser Form des Vergleichs ist der soziale Kontext richtunggebend. Wie er ausfällt, hängt davon ab, ob wir schon besser (Leiter runter) oder noch schlechter (Leiter hoch) sind als die Objekte und Subjekte, mit denen wir uns vergleichen. Liegen wir zurück, kommt es auf die Erkenntnis an, wie wir uns verbessern können.

- Mit deren Umsatzentwicklung können wir locker mithalten. (runter)
- Die Social Media Performance des Mitbewerbers ist für uns Benchmark. (hoch)

- Ich habe mein Haus schon zehn Jahre früher abbezahlt. (runter)
- Ich bewundere, wie andere Privates und Berufliches unter einen Hut kriegen. (hoch)

Im Vergleich mit anderen ist die Gefahr des Neides sehr groß, den wir vermeiden müssen. Denn Neid blockiert entweder oder führt dazu, aggressiv mit dem Kopf durch die Wand zu wollen. Gelingt es, statt Neid Wertschätzung für Leistung und ein Gönnen zu entwickeln, können wir den Vergleich mit anderen rational und emotional nutzen:

- Welche Inspiration erhalten wir durch unseren Vergleich?
- Was können wir daraus lernen und zur Umsetzung bringen?

Der Vergleich anderer mit anderen (Leiter hoch oder herunter)

Dies ist ein Sonderfall, weil wir zumindest auf der ersten Ebene nicht mehr gleichzeitig Betrachter und Betrachtender, sondern zuerst nur Betrachter sind. Unsere Motivation entsteht durch die Beobachtung, wie sich andere mit anderen vergleichen. Wie sich andere vergleichen, sagt zunächst nichts über die eigene Strategie aus. Es ist jedoch oft ein Hinweis auf die eigene Strategie. Bei einem Vergleich anderer genau zuzuhören, eignet sich also hervorragend zur eigenen Analyse.

Auch hier lautet die Frage wieder, ob wir schon weiter sind (Leiter runter) oder ob wir sehen, wie wir noch besser werden können (Leiter hoch):

- Ein anderes Unternehmen hat sich vorgenommen, die Firma XY in zwei Jahren aufzukaufen.
- Ein guter Bekannter hat sich einen Top-Manager zum Karrierevorbild erkoren.
- Der Partygast lässt an der Gastgeberin kein gutes Haar.
- Ihre Freunde mieten sich nach ein paar Jahren immer eine noch größere Wohnung.

Interessant ist, dass die anderen, die sich mit wieder anderen vergleichen, auch dieselben Personen und Gruppen in verschiedenen Entwicklungsstadien sein können. Erst nachdem dieser Vergleich anderer mit anderen abgeschlossen ist, reflektieren Sie das auf sich und fragen:

- Was ziehen wir für uns aus diesem Vergleich?
- Was machen jene, was Sie nicht können?

In all diesen Fällen bedeutet gelungene Transformation, durch den Vergleichsprozess konstruktive Handlungsenergie zu erlangen. Welche Form des Vergleiches dabei gewählt wird, ist nicht so relevant.

Einen sehr faszinierenden Sonderfall des Vergleichens finden wir in Oscar Wildes Buch «Das Bildnis des Dorian Gray». Die Hauptfigur des Romans ist ein Narzisst – nur auf seine Jugend und Schönheit fixiert. Anstatt seiner, läßt er ein Selbstbildnis auf dem Dachboden altern. Er bleibt jung und schön und sein Charakter verdirbt jeden Tag mehr. Es kommt was kommen muss: Als er sein alterndes Selbstbild wütend zerstört, weil es abgrundtief hässlich geworden ist und er den Vergleich mit seinem wahren Selbst nicht aushalten kann, stirbt er einen brutalen Tod. Eine faszinierende Geschichte – mit der Botschaft: «Lerne, Dich selbst auszuhalten – immer wieder neu!»

Was Vergleichen konkret bedeutet

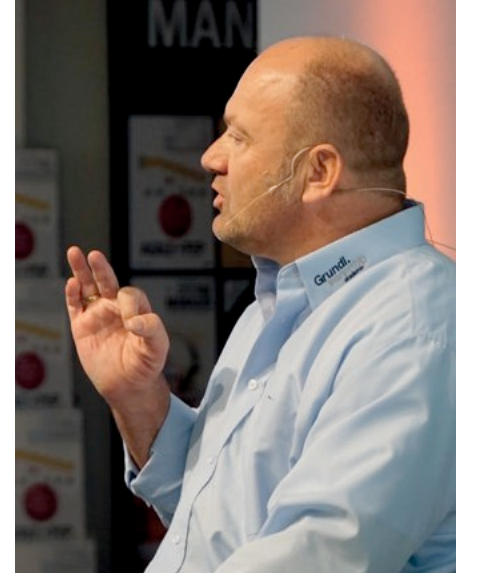
Denken Sie an Ihr eigenes berufliches Umfeld: Ist der junge Ingenieur wirklich ein Emporkömmling, der Ihnen den Führungsjob abjagen will? Oder jemand, den Sie einerseits entwickeln wollen, von dessen disruptiver Energie Sie aber auch profitieren können? Sie können hier Nutznießer und Geber sein, wenn Sie klug vergleichen. Umgekehrt ist es nicht anders: Wertschätzen Sie die Erfahrung und die Ruhe, die ein älterer Kollege besitzt oder halten Sie seine wohlmeinenden Hinweise für Bevormun-

Freuen Sie sich weniger über einen unternehmerischen Gewinn als solchen, sondern darüber, wozu der neue finanzielle Spielraum Sie professionell und privat befähigt.

dung? Sie können so viel von ihm lernen. Fragen Sie aber auch, was Sie ihm von Ihrer Frische geben können. Und wenn Sie Ziele haben, orientieren sie ich weniger am einmal gefassten Plan, sondern vergleichen ihre Schritte damit, ob Sie dem Ziel näherkommen.

Auch für mich selbst ist kluges Vergleichen von entscheidender Bedeutung. Als hoch gelähmter Rollstuhlfahrer ist mein Leben voller Hindernisse. Kreuzt eine Treppe meinen Weg, gebe ich dieser im Geiste gar nicht erst Raum. Ich suche sofort nach einer Alternative und gönne den Fußgängern (so nennen Rollstuhlfahrer laufende Menschen) ihre Abkürzung, die ich nicht habe.

Zugegeben: Es dauert, sich diese geistige Haltung anzutrainieren, doch es lohnt sich. Darüber hinaus bin ich absolut überzeugt, dass diese Art «Denkschule» eine der Antworten auf vielen mentalen Krankheiten unserer heutigen Zeit ist. Werden Sie sich deshalb Ihrer inneren Vergleichsstrategien immer bewusster und denken Sie so lange darüber nach, bis Inspiration durch den Vergleich entsteht. Inspiration ist das Ergebnis tiefen Nachdenkens. Frustration ist das Ergebnis oberflächlichen Nachdenkens. Und wer will schon frustriert sein, wo Inspiration nur ein Gedanke weiter um die Ecke wartet?



Boris Grundl

durchlief eine Blitzkarriere als Führungskraft und gehört als Führungsexperte und mitreißender Kongressredner zu Europas Trainerelite. Er ist Management-Trainer, Unternehmer, Autor sowie Inhaber der Grundl Leadership Akademie. Boris Grundl perfektionierte die Kunst, sich selbst und andere auf höchstem Niveau zu führen. Er ist eingetragener Referent, Gastdozent an mehreren Universitäten und erforscht das Thema Verantwortung (www.verantwortungsindex.de). Seine Referenzen bestätigen seine Ausnahmestellung unter den Spitzen-Referenten. Keinem wird eine so hohe Authentizität und Tiefgründigkeit bescheinigt. Er redet Klartext, bleibt dabei stets humorvoll und bringt die Dinge präzise auf den Punkt. Boris Grundl ist als prominenter Experte gern gesehener Gast und Protagonist in Fernsehen und Radio (u. a. ARD, ZDF, WDR, MDR, 3sat, SWR, RBB, FFH). In Großvorträgen gibt er Schülern wegweisende Impulse für ein eigenverantwortliches Leben.

Mehr Informationen unter www.borisgrundl.de