

# Handlungs- vs. Lageorientierung

Dirk Purz



## Handlungs- vs. Lageorientierung

die generelle Fähigkeit eines Menschen,  
die eigenen Emotionen in belastenden oder bedrohlichen Situationen  
selbstständig zu regulieren und handlungsfähig zu werden.

## **Lageorientierung**

### **Vorgehen**

- Analyse der gegenwärtigen Situation!
- Mach Dir ein ganz genaues Bild der Ist-Lage
- Hole alle Informationen ein, die du erhalten kannst.
- Frage alle und jeden
- Prüfe alle Informationen (=exzessive Informationsbearbeitung)

### **Zeitdimension**

- Beachtung von Gegenwart und Vergangenheit (=Ist- **oder** War- Inhalten)

### **Gefühle**

- Was alles passieren könnte, wenn wir handeln würden.
- Was nicht alles schief gehen kann? Was bereits alles nicht geklappt hat.
- Handlungshemmendes Misstrauen
- Ob ich mir das alles zutraue?

### **Typische Tätigkeiten in Organisation**

- Verweilende Tätigkeit ohne Änderungsabsicht Routinetätigkeiten
- Von außen kontrollierte Tätigkeiten

### **andere Bezeichnungen**

- Schwierigkeitensucher
- Zögerer
- Verhinderer



<b>Nachteile</b>	<b>Vorteile</b>
• kommen nicht zu Ergebnissen	• verhindern Schnellschüsse
• treffen keine Entscheidungen	• sorgen für gründliche Informationsbreite
• verzögern Prozesse	• entschleunigen Prozesse
• verhindern Entwicklung	• gründliches Abwägen der Angelegenheiten
• demotivieren andere	• erkennen kommende Probleme
• (Ver-) Ärgern andere	• erzeugen ein sicheres Gefühl bei Entscheidungen
• strapazieren die Geduld	• stimmen erst bei Überzeugung und Machbarkeit zu

## **Handlungsorientierung**

### **Vorgehen**

- Tu was! Ändere was!
- Muss ich was wissen, um mich unmittelbar vorzubereiten, es zu tun?
- Erst Handeln, dann fragen
- Beachten von Handlungsalternativen, um zu ...
- sparsam(ste) Informationsverarbeitung

### **Zeitdimension**

- Beachtung von Gegenwart und Zukunft (=Ist- **oder** Wird- Inhalten)

### **Gefühle**

- handlungsfördernde Erregung
- herauskommen aus der belastenden Situation
- Probleme sind Herausforderungen

### **Typische Tätigkeiten in Organisationen**

- Aktivitäten zur Veränderung der Ist-Lage in Richtung beabsichtigter künftiger Soll-Lage
- Eher komplexe Handlungen
- Ziel- (Ergebnis-) ausgerichtetes Handeln

### **Andere Bezeichnungen**

- Macher
- Windhund
- Wendehals
- Allesundnichtskönner



Nachteile	Vorteile
<ul style="list-style-type: none"> <li>• kommen zu schnell zu Ergebnissen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ermöglichen Entwicklung</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• treffen unüberlegte Entscheidungen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• reduzieren die Informationsbreite auf das Wesentliche</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• halten Prozesse nicht aus</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• beschleunigen Prozesse</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• überblicken nicht über die Konsequenzen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• motivieren andere</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• berücksichtigen Bedenkenträger nicht</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• haben keine Angst vor zukünftigen Problemen</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• nehmen nicht alle mit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• treffen Entscheidungen</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• strapazieren die Geduld</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• sind fehlertolerant</li> </ul>

## Ein typisches Beispiel

Personen, die eine Sonnenbrille kaufen, ins erste Brillengeschäft gehen, eine Sonnenbrille sehen, die ihnen gefällt und dann doch durch sämtliche anderen Brillengeschäfte ziehen, um zu sehen, ob es nicht noch eine bessere Sonnenbrille gibt.

Das ist eine typische lageorientierte Entscheidungsunfähigkeit: ›Ich kann mich nicht entscheiden. Ich hole noch mehr Informationen ein und gucke noch mal. Ich rede noch mal mit meinem Partner, und komme so gar nicht zum Handeln.



Personen, die Sonnenbrille kaufen, ins erste Brillengeschäft gehen, eine Sonnenbrille sehen, die ihnen gefällt, zur Kasse gehen und dann die Sonnenbrille kaufen.

Das ist eine typische handlungsorientierte Entscheidungsfähigkeit: ›Ich kann mich entscheiden. Ich halte mich nicht mit Alternativen auf. Wenn ich einen Fehler mache, dann tausche ich halt die Sonnenbrille wieder um.

## Organisationsentwicklung

### Merke

In Organisationen kommen beide Typen mehr oder weniger ausgeprägt vor.

### Was kann man tun?

- Typen identifizieren.
- gegenseitig Gehör verschaffen.
- gegenseitige Wertschätzung ermöglichen.
- gleichberechtigtes Argumentieren ermöglichen.
- Gruppen mischen oder typengleich besetzen.
- Tempo je nach Gruppe erhöhen oder verlangsamen.
- Zeitformen beachten (Zukunft – Gegenwart – Vergangenheit).
- .....

