

KOOPERATION SCHLÄGT WETTBEWERB - 2/3:

## Mental updaten

01.12.2015 ( Serie ) - Von Ulrike Stahl: Erfolg aus Kooperation funktioniert nicht mit alten, verkrusteten Denkmustern und -strukturen. Mentale Updates machen uns fit, kooperatives Handeln konsequent und erfolgreich einzusetzen. Verbundenheit und Ko-zentrieren bilden die Basis.



## Mental updaten

01.12.2015 (Serie) - Von Ulrike Stahl: Erfolg aus Kooperation funktioniert nicht mit alten, verkrusteten Denkmustern und -strukturen. Mentale Updates machen uns fit, kooperatives Handeln konsequent und erfolgreich einzusetzen. Verbundenheit und Ko-zentrieren bilden die Basis.



### Der Fluch der Wohlstandsgesellschaft?

Vielleicht ist es ein „Fluch“ unserer Wohlstandsgesellschaft: Wir sprechen häufig über das, was uns trennt. Egal, ob das Aufgabengebiet, die Abteilung, Ziele, Budget, Einkommen, Sprache oder der Arbeitsstil – das alles und noch viel mehr nutzen wir, um uns voneinander abzugrenzen und uns zu behaupten.

Doch damit nicht genug: Unser konzentrierter (Tunnel-) Blick, der spätestens dann auftritt, wenn wir unter Stress stehen. Und das ist bei 2/3 der Menschen im Berufsleben heute regelmäßig der Fall. Wir konzentrieren uns dann nur noch auf unser „Überleben“. „Überleben“, indem wir uns durchsetzen und dabei die Interessen der anderen hinten anstellen. Oder „Überleben“, indem wir uns unterwerfen und zugleich unsere eigenen Interessen hinten anstellen.

## Update 1: Verbundenheit

Um unsere Kooperationsfähigkeit zu nutzen, dürfen und müssen wir uns ganz andere Fragen stellen: Nach dem Gefühl der Verbundenheit im Arbeitsleben, nach gemeinsamen Zielen. Bei Kollegen, Mitarbeitern oder auch den Vorgesetzten funktioniert das oft noch ganz gut. Doch wie verhält es sich mit den Kollegen einer anderen Abteilung, eines anderen Standorts, Lands oder gar den Wettbewerbern?

Für das mentale Update „Verbundenheit“ suchen wir nach dem, was uns mit anderen verbindet und nicht nach dem, was uns trennt oder unterscheidet. Die Erkenntnis der Suche: IMMER gibt es eine Gemeinsamkeit. Denn letztendlich sitzen wir alle im selben Boot.

## Gemeinsamkeiten verbinden

Die Suche nach Gemeinsamkeiten macht nachfolgende Verhandlungen kooperativ erfolgreicher. Diese Erkenntnis belegt auch eine Studie unter MBA-Studenten. Einige Gruppen wurden darin beauftragt, ohne jeglichen Zeitverzug in medias res zu gehen und direkt in die Verhandlungen einzusteigen.

Lediglich runde 55 % kamen hierbei zu einer Einigung. Andere Gruppen wurde zunächst der Austausch persönlicher Informationen auferlegt. Die Suche nach Gemeinsamkeiten vor Verhandlungsbeginn führte anschließend zu einer Einigungs-Quote von circa 90 %.

## Update 2: Ko-zentration

Konzentriertes Handeln und Denken spiegelt sich im ENTWEDER ODER wider. Gewinnen ODER verlieren. Selbst ein Kompromiss fällt in diese Kategorie. Denn jeder gewinnt ein wenig und jeder verliert ein wenig. Die ko-zentrierte Haltung lebt vom SOWOHL ALS AUCH. Ziele gemeinsam erreichen.

Sowohl sich selbst als auch die Gruppe gleichzeitig im Blick behalten: Das ist ein ko-zentrierter Blick. Damit sowohl wir als auch unser neues Miteinander gewinnt, müssen wir uns sowohl mit dem Gegenüber beschäftigen als auch mit uns selbst. Es gilt, unsere eigenen Motive zu erkennen und die des Anderen. Ko-zentriertes Denken ist die Grundlage der WIN-WIN-Strategie. Sie hilft, Konflikte erfolgreich und dauerhaft zu lösen.

Das mentale Update „Ko-zentration“ läuft ab, indem wir aufhören zu kämpfen oder uns zu unterwerfen. Indem wir uns fragen „Was will ich?“ und „Was will der andere?“, Um anschließend nach einer Lösung zu suchen, die beides möglich macht.