

seminar.inside

Das Magazin für erfolgreiche Weiterbildung und Meetings

FOKUS
Willenskraft

WIRTSCHAFT:
Zeit für individuelle
Teamplayer

SUPPORT:
Visualisierung ist
keine Hexerei

«Weil Menschen den
Unterschied machen – ZSP»

Dr. Cornelia Nussle Achermann | Inhaberin psycon gmbh

Zeit für individuelle Teamplayer

Wir müssen uns vom Silodenken, von der Konkurrenzstrategie und dem Verdrängungswettbewerb verabschieden und stattdessen ein Miteinander anstreben. Davon ist Kooperationsbotschafterin und Buchautorin Ulrike Stahl überzeugt. Das Interview.

Ulrike Stahl, wir sind doch eigentlich ganz gut gefahren bisher, unserer Wirtschaft geht es soweit gut, warum etwas ändern?

«Was in der Vergangenheit lange gut funktioniert hat, muss ja nicht zwangsläufig auch für die Zukunft richtig sein. Das Problem ist, dass wir alle so sehr an die Konkurrenzstrategien und den Verdrängungswettbewerb des Industriezeitalters gewohnt sind, dass wir leicht übersehen, dass die Umwelt sich gerade massiv ändert. Wir befinden uns mitten im Wissenszeitalter, in dem neue, völlig andere Erfolgsregeln gelten. Die Aufgaben heute sind weitaus komplexer als je zuvor. Sie erfordern mehr eigenständiges Denken und damit mehr Handlungs- und Entscheidungsfreiheit. Je komplexer eine Aufgabenstellung ist, umso bedeutender sind unterschiedliche Perspektiven, um sie zu lösen. Einzelkämpfer in Elfenbeintürmen kommen da nicht weiter. Expertenwissen alleine hat nur Wert, wenn es mit anderem Ex-

pertenwissen kombiniert wird. Und das wiederum erfordert die Fähigkeit, mit anderen Menschen zusammenzuarbeiten und zwar auch gerade dann, wenn sie ganz anders sind und denken.»

Wie bereit sind wir im Denken und Handeln für den von Ihnen geforderten Wandel hin zu mehr Kooperation?

«Die gute Nachricht: Wir haben alle Anlagen, die es dafür braucht. Wir müssen uns nur daran gewöhnen, sie öfter zu nutzen. Und das beginnt mit einer zeitgemässen inneren Haltung, die auf der W.I.R.-Formel beruht: W wie Wertschätzung, I wie Interessen maximieren, R wie Reise.»

Wann und warum haben Sie eigentlich für sich das Kooperationsprinzip entdeckt? Gab es ein Schlüsselerebnis?

«Ich komme aus einer Familie mit fünf Kindern, da meint man, ich sollte das im Blut haben. Aber der Wunsch, etwas Besonderes zu sein, hat mich zunächst im Leben eher auf einen Einzelkämpferpfad geschickt. Leistung bringen war mein Credo. Und dazu haben wir ja schon in der Schule gelernt, dass Leistung, sprich eine Note, nur etwas wert ist, wenn man es alleine schafft. Mein Streben nach Erfolg hat mich bereits in sehr jungen Jahren in eine Führungsposition in der Verwaltung gebracht, aber andererseits auch in eine Einbahnstrasse geführt. Das wurde mir bewusst, als ich 1999 ein Hilfsprojekt auf einem Kongress der Vereinten Nationen auf Kuba vorstellte. Mich faszinierte der offene, unterstützende und vor allem miteinander-orientierte Umgang der Teilnehmer. Das liess mich nicht mehr los. Davon wollte ich mehr.

«WER AUCH IN ZUKUNFT ERFOLGREICH SEIN WILL,
KOMMT NICHT UMHIN, JETZT SEIN VOLLES
KOOPERATIONSPOTENZIAL ZU AKTIVIEREN UND
ES IMMER ÖFTER BEWUSST ZU NUTZEN.»

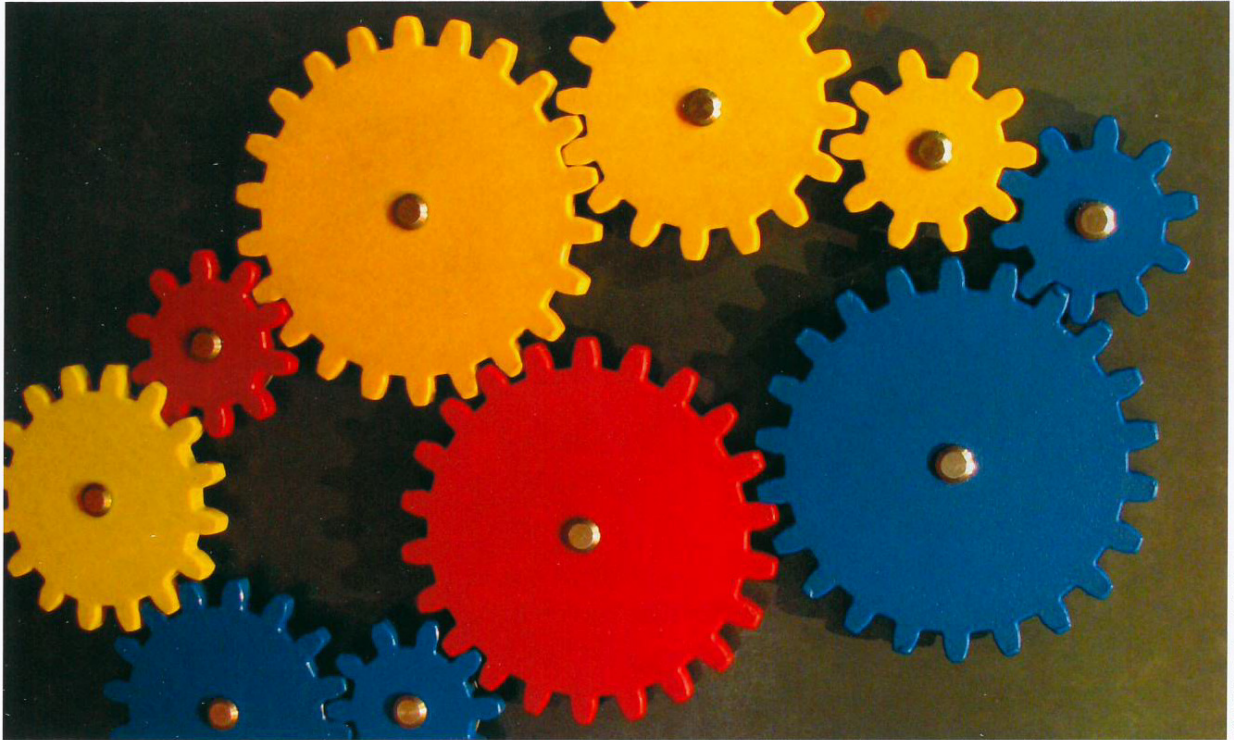


Bild: © Karin Jung/pixelio.de

«Das Wissenszeitalter erfordert die Fähigkeit, mit anderen Menschen zusammenzuarbeiten und zwar auch gerade dann, wenn sie ganz anders sind und denken.»

Nur wenige Monate später verliess ich mein sicheres Beamtendasein und ging nach Mexiko, um bei den Vereinten Nationen, der grössten Kooperation weltweit, mehr über Zusammenarbeit zu lernen.»

Einige grosse und sehr erfolgreiche Unternehmen arbeiten bereits kooperativ. Woran liegt es Ihrer Meinung nach, dass Kooperationsangebote trotzdem immer noch oft Misstrauen hervorrufen?

«Unsere Erziehung und unser Schulsystem beruhen auf dem Wettbewerbsprinzip. Wenn wir nicht der Erste, der Beste sind, haben wir keinen Erfolg, bekommen wir nicht die guten Noten, den begehrten Studienplatz, den Wunscharbeitsplatz. Obwohl in jeder Stellenanzeige Team- oder Kooperationsfähigkeit vorausgesetzt wird, wird im Unternehmen die Einzelleistung bewertet und belohnt. Mit dieser Prägung erscheint es uns schnell suspekt oder sogar lästig, wenn jemand etwas gemeinsam mit uns machen will. Meint der andere uns ausnutzen zu können? Kann ich selber genug herausholen? Bin ich stärker oder schwächer? Lohnt sich überhaupt der Zeitaufwand? Und dann die ganzen menschlichen Komplikationen. Viele denken dann: Wenn ich

es alleine mache, weiss ich wenigstens woran ich bin.»

Zumal viele Menschen ebenso wie Unternehmen ja auch den Wettbewerb schätzen, das Vergleichen mit den Leistungen anderer, weil es uns – siehe Sport – zu Spitzenleistungen führt, oder?

«Es geht nicht darum, Wettbewerb zu verteufeln und ihn komplett aus unserer Welt auszuschliessen. Konkurrenz ist ein genauso natürlicher Teil von uns wie Kooperation. Es geht darum, zu erkennen, dass sich die Umweltbedingungen geändert haben und dass das, was uns bis hierher erfolgreich gemacht hat, immer mehr in die Erfolglosigkeit führt. Wer auch in Zukunft erfolgreich sein will, kommt nicht umhin, jetzt sein volles Kooperationspotenzial zu aktivieren und es immer öfter bewusst zu nutzen. Wenn wir dem W.I.R.-Mindset folgen, werden wir bemerken, wie es immer selbstverständlicher wird, mit unserem Tun, die Interessen möglichst vieler zu befriedigen, anstatt nur unsere eigenen. Und wir werden uns immer öfter auf die spannende Reise in neue Kooperationsräume begeben, um zu erleben, wie wir dort wachsen und gemeinsam gewinnen.»

ZUR AUTORIN



Silodenken macht Menschen müde. Als Gemeindegämmerin hat Ulrike Stahl das selber erlebt. Ihren Erweckungsmoment

hatte sie bei den Vereinten Nationen, wo Kooperation und Kollaboration weltweit Frieden, Recht und Wohlstand fördern. Seither hat sie bei über 2000 DAX-Unternehmen, Mittelständlern und Entrepreneurien die Dimensionen kooperativen Verhaltens erforscht. Als Professional Speaker inspiriert sie mit ihrem Credo: „Kooperativ. Kollaborativ. Kokreativ. So geht Wirtschaft!“

www.ulrike-stahl.com

Das Buch zum Thema

Ulrike Stahl: «So geht WIRTSCHAFT! – Kooperativ. Kollaborativ. Kokreativ.», metropoliten Verlag, November 2017. 168 Seiten, Euro 29,95. ISBN 978-3-96186-001-2